



UNIVERSIDAD
TECNOLÓGICA
DEL PERÚ

Facultad de Administración y Negocios

Carrera de Contabilidad

“Procedimientos de gestión de inventarios para la mejora en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa. 2018”

Autores:

**Sonia Natalia Barreto Salgueros
Maria Pamela Yaguno Paniagua**

Para optar el Título Profesional de
Contador Público

Asesor:

Mg. German Yvan Villafuerte Bernedo

Arequipa, Marzo de 2019

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado a Dios, que nos da la fortaleza de seguir luchando por nuestros sueños y a nuestras familias por brindarnos su amor y apoyo.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecemos a Dios, por guiarnos durante todo este proceso.

Agradecemos a nuestras familias por su amor y apoyo, por motivarnos a cumplir nuestras metas.

Agradecemos a la Universidad y a los Docentes que durante toda nuestra carrera profesional nos brindaron su apoyo y

RESUMEN

La presente investigación se realizó a las empresas comercializadoras de lubricantes de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, en la ciudad de Arequipa, para identificar de qué manera manejan sus inventarios, que procedimientos realizan, con el fin de analizarlos y proponer una mejora para optimizar sus resultados económicos.

El Primer Capítulo, comprende el Planteamiento del Problema: ¿De qué manera los procedimientos de gestión de inventarios mejoraran los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa? 2018?; así como también el objetivo: Proponer procedimientos de gestión de inventarios para la mejora en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa. 2018, además de la justificación y las limitaciones que hemos tenido.

El Segundo Capítulo, comprende el Marco Teórico, donde se recopilan los conceptos básicos e importantes para nuestra investigación.

El Tercer Capítulo, comprende el estado del arte, donde recopilaremos información de los estudios relacionados con este tema.

El Cuarto Capítulo, comprende la metodología a emplear en la investigación, donde determinaremos la población, la muestra y el instrumento que utilizaremos para la recolección de los datos.,

El Quinto Capítulo, comprende el desarrollo de la propuesta, donde se propondrán procedimientos de gestión de inventarios, para que las empresas puedan optimizar sus resultados económicos.

El Sexto Capítulo, comprende los resultados obtenidos y el análisis de la recolección de datos aplicando el instrumento, que en este caso fue una encuesta.

ABSTRAC

The present investigation was carried out to the companies that commercialize lubricants of the platform Andrés Avelino Cáceres, in the city of Arequipa, to identify how they manage their inventories, which procedures are carried out in order to analyze them and propose an improvement to optimize their economic results.

The First Chapter includes the Problem Statement: How inventory management procedures will improve the economic results of the company's marketing lubricants in the Andrés Avelino Cáceres Platform, Arequipa. 2018? ; as well as the objective: Propose inventory management procedures for the improvement of the economic results of the companies that commercialize lubricants in the Andrés Avelino Cáceres Platform, Arequipa. 2018, besides the justification and the limitations that we have had.

The Second Chapter includes the Theoretical Framework, where the basic and important concepts for our research are collected.

The Third Chapter, includes the state of the art, where we will collect information about the studies related to this topic.

The Fourth Chapter, includes the methodology to be used in the research, where we will determine the population, the sample and the instrument that we will use to collect the data.

The Fifth Chapter, includes the development of the proposal, where procedures of inventory management will be proposed, so that companies can optimize their economic results.

The Sixth Chapter includes the results obtained and the analysis of the data collection applying the instrument, which in this case was a survey.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRAC.....	vi
LISTA DE TABLAS	xii
LISTA DE GRÁFICOS	xiv
LISTA DE ILUSTRACIONES	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xviii
CAPITULO 1.....	1
GENERALIDADES	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.1.1. Pregunta principal de investigación	2
1.1.2. Preguntas secundarias de investigación.....	2
1.2. Objetivos De La Investigación	2
1.2.1. Objetivo General.....	2
1.2.2. Objetivos Específicos.....	3
1.3. Hipótesis.....	3
1.4. Justificación	3
1.5. Alcances y Limitaciones.....	4
1.5.1. Alcances.....	4
1.5.2. Limitaciones	4

CAPITULO 2.....	5
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.1. Marco referencial.....	5
2.1.1. Antecedentes Históricos	5
2.2. Marco Teórico.....	6
2.2.1. Gestión de inventario.....	6
2.2.2. Importancia de la gestión de inventarios.....	6
2.2.3. Variables que afectan a la Gestión de Inventarios	6
2.2.4. Procedimientos.....	7
2.2.5. Procedimientos de la gestión de inventarios.....	8
2.2.6. Inventario.....	9
2.2.7. Objetivos del control de inventarios	9
2.2.8. Importancia del inventario.....	10
2.2.9. Funciones del inventario.....	10
2.2.10. Tipos de inventario.....	11
2.2.11. Tamaño y Estructura del Inventario.....	12
2.2.12. Sistemas de registro de inventario.	13
2.2.13. Métodos para la valorización de inventarios.....	15
2.2.14. Resultado económico.....	16
2.2.15. Ratios de Gestión.....	16
2.2.16. Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios	17
2.3. Marco Legal.....	19
CAPITULO 3.....	22

ESTADO DEL ARTE.....	22
3.1. Descripción propuesta por el investigador	22
3.1.1 Objetivo general.....	22
3.1.2 Instrumento.....	22
3.1.3 Resultados.....	22
3.2. Descripción propuesta por el investigador	23
3.2.1 Objetivo general.....	23
CAPITULO 4.....	24
METODOLOGÍA	24
4.1. Metodología de la investigación.....	24
4.1.1. Método de la investigación	24
4.1.2. Técnica de investigación	24
4.1.3. Instrumento	24
4.1.4. Diseño de la investigación	24
4.2. Descripción de la investigación.....	25
4.2.1. Estudio del caso.....	25
4.2.2. Población.....	27
4.2.3. Muestra	27
4.3. Operacionalización de variables.	28
CAPITULO 5.....	29
DESARROLLO DE LA PROPUESTA	29
5.1 Descripción de la propuesta de tesis	29
5.1.1. Propuesta en área de Almacén	29

5.1.2.	Proceso de capacitación al personal, en las técnicas de 5S	34
5.1.3	Inventarios.....	36
5.1.4.	Procedimiento documentario.....	38
5.1.4	Manual de manejo del Excel.....	40
5.1.5	Según Términos legales.	49
CAPITULO 6.....		51
RESULTADOS Y ANÁLISIS		51
Encuesta		51
Análisis de resultados.		82
CONCLUSIONES		83
RECOMENDACIONES.....		84
ANEXOS.....		85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		91

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Persona Entrevistada	51
Tabla 2: Régimen tributario	53
Tabla 3: Control de existencias	54
Tabla 4: Verificación de existencias	55
Tabla 5: Orden y clasificación de productos	56
Tabla 6: Método de valorización.....	57
Tabla 7: Recepción de mercadería.....	58
Tabla 8: Documentos administrativos.....	59
Tabla 9: Revisiones periódicas.....	60
Tabla 10: Frecuencia de conteo físico.....	61
Tabla 11: Grado de educación del encargado.....	62
Tabla 12: Manual de procedimientos.....	63
Tabla 13: Almacenamiento de productos	64
Tabla 14: Factor que toman al realizar sus pedidos	65
Tabla 15: Su empresa ha sufrido algún siniestro.....	66
Tabla 16: Cuenta con un seguro	67
Tabla 17: Verificación de fecha de fabricación	68
Tabla 18: Vencimiento de mercadería.....	69
Tabla 19: Productos con más rotación	70
Tabla 20: Productos con menos rotación	71
Tabla 21: Qué hace con los productos que tienen poca rotación.....	72
Tabla 22: Dificultad de gestión de inventarios	73
Tabla 23: Adecuada gestión de inventarios.....	74
Tabla 24: Ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios	75
Tabla 25: El control de inventarios es importante para la empresa.....	76
Tabla 26: Un control adecuado de sus existencias mejora sus resultados	77

Tabla 27: Sistema de las 5S.....	78
Tabla 28: Modelo de gestión de inventarios	79
Tabla 29: Forma de emisión de comprobantes.....	80
Tabla 30: La empresa genera utilidad o pérdida.....	81

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Persona entrevistada.....	52
Gráfico 2: Régimen tributario	53
Gráfico 3: Control de existencias	54
Gráfico 4: Verificación de existencias	55
Gráfico 5: Orden y clasificación de productos	56
Gráfico 6: Método de valorización.....	57
Gráfico 7: Recepción de mercadería	58
Gráfico 8: Documentos administrativos.....	59
Gráfico 9: Revisiones periódicas.....	60
Gráfico 10: Frecuencia de conteo físico.....	61
Gráfico 11: Grado de educación del encargado.....	62
Gráfico 12: Manual de procedimientos	63
Gráfico 13: Almacenamiento de productos	64
Gráfico 14: Factor que toman al realizar sus pedidos	65
Gráfico 15: Su empresa ha sufrido algún siniestro.....	66
Gráfico 16: Cuenta con un seguro	67
Gráfico 17: Verificación de fecha de fabricación	68
Gráfico 18: Vencimiento de mercadería.....	69
Gráfico 19: Productos con más rotación	70
Gráfico 20: Productos con menos rotación	71
Gráfico 21: Qué hace con los productos que tienen poca rotación	72
Gráfico 22: Dificultad de gestión de inventarios	73
Gráfico 23: Adecuada gestión de inventarios.....	74
Gráfico 24: Ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios	75
Gráfico 25: El control de inventarios es importante para la empresa	76
Gráfico 26: Un control adecuado de sus existencias mejora sus resultados	77

Gráfico 27: Sistema de las 5S	78
Gráfico 28: Modelo de gestión de inventarios	79
Gráfico 29: Forma de emisión de comprobantes	80
Gráfico 30: La empresa genera utilidad o pérdida	81

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Baldes apiñados y falta realizar limpieza	30
Ilustración 2: No se designa la ubicación.	30
Ilustración 3: No tienen ubicación sus productos	31
Ilustración 4: Estante medio 3D	32
Ilustración 5: Estante izquierdo 3D.....	32
Ilustración 6: Estante derecho.....	33
Ilustración 7: Diseño almacén	34
Ilustración 8: Sistema 5 S	34
Ilustración 9: Factura	38
Ilustración 10: Guía remisión	39
Ilustración 11: Vale de ingreso.....	39
Ilustración 12: Nota de Pedido	40
Ilustración 13: Manual Excel paso 1.....	41
Ilustración 14: Factura 2	41
Ilustración 15: Factura 3	42
Ilustración 16: Guía remisión 2	42
Ilustración 17: Manual Excel paso 2 con flete	43
Ilustración 18: Manual Excel paso 2 sin flete.....	43
Ilustración 19: Manual Excel paso 3 compras	44
Ilustración 20: Manual Excel paso 3 ingresos	44
Ilustración 21: Manual Excel paso 4.....	45
Ilustración 22: Manual Excel paso 5 nota de crédito	45
Ilustración 23: Manual Excel paso 5 devoluciones	46
Ilustración 24: Manual Excel paso 5 devoluciones unidades.....	46
Ilustración 25: Manual Excel paso 5 devoluciones valores.....	47
Ilustración 26: Manual Excel paso 6 resumen por producto	47

Ilustración 27: Manual Excel paso 7 resumen general	48
--	----

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo “Proponer procedimientos de gestión de inventarios para la mejora en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa. 2018.

En la actualidad muchas empresas tienen la necesidad de implementar un sistema contable para un mejor manejo de sus inventarios, para la toma de decisiones administrativas y operativas y tener mejores resultados económicos.

La propuesta de gestión es optimizar los inventarios en las empresas de Lubricantes y que les permita administrar de una manera eficiente este proceso; como un control que suministra la empresa en su manejo de almacenes, control de inventarios, sistema digital, normas legales e información financiera (Ratios).

Estas empresas buscan competir en el mercado con éxito, y esto conlleva a que incremente el aprendizaje organizacional para poder generar mayor valor para este tipo de empresas y no sólo para el dueño si no que siga aumentando más opciones de empleo.

Ya que todas las empresas tienen como finalidad generar ingresos y para ello toman decisiones en virtud de sus inventarios para evitar riesgos como pérdida de dinero y deben implementar controles de inventarios como herramientas de control que permitir responder la demanda de los clientes.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1 Descripción de la realidad problemática

Estas empresas comercializadoras se dedican a la compra y venta de bienes, manejando una cantidad considerable de cada producto, es por ello que la gestión de inventarios es muy importante, el principal problema de estas empresas es la ausencia de procedimientos de gestión de inventarios, lo que manifiestan las empresas respecto a este tema es que les parece complicado mantener actualizado sus inventarios, ya que eso les implicaría tiempo e inversión, hacen referencia que sólo los contadores pueden manejar los inventarios y que se necesita un sistema computarizado el cual tiene un costo elevado y por otro lado tendrían que tener una persona que se capacite y que lleve los registros bien y al día.

Estas empresas suelen tener una cantidad excesiva de productos con poca rotación detenida. Debido a que rotan poco.

Al no saber manejar sus inventarios estas empresas, no saben con exactitud la cantidad de productos a pedir a sus proveedores, esto conlleva a que no puedan establecer un costo exacto y podrían tener gastos innecesarios.

La falta de la gestión de inventarios, hace que en muchas ocasiones no se pueda cubrir la demanda de los clientes, generando que se sientan insatisfechos creando en ellos desconfianza al momento de hacer su pedido y no encontrar lo que requieren, generando que compren el producto en otro establecimiento, es así que estas empresas dejan de percibir ingresos

La mayoría de estas empresas se conforman con lo que ganan y no ven lo que pueden obtener si llevaran una buena gestión de inventarios, es por ello que las empresas que comercializan lubricantes en la plataforma Andrés Avelino Cáceres podrán encontrar mejoras en sus ingresos, en el momento en que se apliquen procedimientos de gestión de inventarios, así se dispondrá de los productos en el momento que los clientes lo requieran y se evitara gastos innecesarios.

1.1.1. Pregunta principal de investigación

¿De qué manera los procedimientos de gestión de inventarios mejoraran los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa? 2018?

1.1.2. Preguntas secundarias de investigación

¿De qué manera afecta el desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada al momento de vender?

¿De qué manera la falta de personal capacitado en la gestión de inventarios afecta a las empresas?

¿De qué manera afecta la falta de inventarios en las empresas?

¿De qué manera afecta no tener un sistema de inventarios?

1.2. Objetivos De La Investigación

1.2.1. Objetivo General

Proponer procedimientos de gestión de inventarios para la mejora en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en

1.2.2. Objetivos Específicos

Identificar los procedimientos de gestión de inventarios que realizan las empresas comercializadoras de lubricantes.

Analizar los procedimientos de gestión de inventarios de las empresas comercializadoras de lubricantes.

Desarrollar procedimientos de gestión de inventarios para mejorar los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes.

1.3. Hipótesis

Los procedimientos de gestión de inventarios van a permitir mejorar en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa.

1.4. Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica en estas empresas por no contar con una gestión de inventarios sobre sus actividades en la que están trabajando. Al no tener claro sobre el manejo de los inventarios no saben con exactitud lo que están haciendo realmente y si están cumpliendo con el fin lucrativo de la empresa. La gestión de inventarios es muy importante, porque ayudara en la planificación y control de los almacenes de estas empresas, así habrá un buen manejo de su mercadería a la hora de entrar y salir de sus productos y esto generara confiabilidad en los representantes legales y clientes.

Es por ello que se pretende realizar procedimientos de gestión de inventarios para contribuir con el control de estas empresas comercializadoras de lubricantes para que asi se les facilite el control de inventarios de estas empresas.

Para ello es necesario aplicar una eficiente gestión de inventarios para la mejora

en los resultados económicos de las empresas comercializadoras de lubricantes en Andrés Avelino Cáceres Arequipa, 2018.

1.5. Alcances y Limitaciones

1.5.1. Alcances

El Presente trabajo de investigación, estudiara el comportamiento de las empresas comercializadoras de lubricantes de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, sobre los procedimientos de gestión de inventarios que aplican para controlar sus existencias.

La investigación se centra en desarrollar procedimientos de gestión de inventarios que se adecuen a estas empresas, con el fin de mejorar sus resultados económicos.

1.5.2. Limitaciones

Este trabajo se pudo desarrollar de manera adecuada, aunque se originó un percance que fue el siguiente:

Falta de confianza por parte de estas empresas de lubricantes al momento de ir a encuestar puesto que pensaban que éramos de SUNAT o no deseaban darnos información porque para ellos es confidencial.

CAPITULO 2

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Marco referencial

2.1.1. Antecedentes Históricos

Indagando el cumplimiento de los objetivos propuestos se remite a las teorías de los diferentes autores en esta materia los que nos darán las pautas a seguir en cada uno de los procesos en el transcurso de la adopción de la norma.

(CHACÓN 2017). Control de Inventario de Lubricantes para La Estación De Servicio Texun S.A. de Babahoyo, el objetivo general es de realizar un modelo de control de inventario de lubricantes que incremente la rentabilidad en la compañía TEXUN S.A., y para efecto el resultado fue que al aplicar el modelo de sistema de clasificación ABC, se mejoró la rentabilidad en la compañía TEXUN S.A.

(HUAYAN 2014). Su trabajo de investigación es Proceso de Gestión Del Inventario y la Mejora de La Situación Económica, Financiera en la Empresa Ferretera SAC, siendo el objetivo general la demostración de un proceso de gestión del inventario para la mejora la situación económica, financiera en la

EMPRESA FERRETERA SAC obteniendo como resultado que al usar la herramienta de lote económico podrá mejorar el proceso de gestión del inventario.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Gestión de inventario

En la gestión de inventarios, se planea y se controla los inventarios, con el fin de cumplir los objetivos de las organizaciones, una gestión de inventarios es primordial para que el ciclo de la cadena de suministros sea efectiva, teniendo en almacén las cantidades necesarias, la fecha en que se deben realizar los pedidos y las cantidades a ordenar, Una gestión efectiva de inventario busca satisfacer la demanda del cliente teniendo el producto listo y disponible cuando el cliente lo desea (FERNANDEZ 2017).

2.2.2. Importancia de la gestión de inventarios

La gestión de inventarios es de vital importancia para las organizaciones, porque ayuda a que funcionen con mayor efectividad y al menor costo posible.

La gestión de inventarios ayuda a reducir los productos que tienen poca rotación y así solo se pueda contar con los productos necesarios.

La gestión de inventarios es primordial para funcionamiento correcto de los almacenes de estas empresas puesto que garantiza resultados óptimos a la hora de comprar y vender (GUERRERO 2013).

2.2.3. Variables que afectan a la Gestión de Inventarios

Las empresas deben tener en cuenta este proceso de inventariar, desde la función de aprovisionamiento pasando por la función de producción hasta la de distribución del producto para que así puedan llevar a cabo una correcta gestión de inventario. (FERNANDEZ 2017)

Las variables a tener en cuenta dentro de la gestión del aprovisionamiento son entre otras:

- **Tiempo**
- **Demanda**
- **Costos**

Tiempo: Es el tiempo en que el proveedor entrega el producto, tiempo de realización de pedido y el tiempo en que se recepción a en el almacén, entre otros.

Demanda: Tener prevista la demanda futura del producto hace que la gestión de inventario y la disponibilidad del mismo sea más eficiente y rentable.

La demanda tiene una serie de características propias como son su variación con relación al entorno y el volumen en el que este comercializado el producto (kilos, unidades, litros, etc.).En relación al conocimiento del comportamiento futuro (estable o aleatorio), también implica el tiempo (homogénea o heterogénea) y en relación con la disponibilidad del producto (diferida o perpetua) (MONTES 2014).

Costos: La gestión y tenencia de un inventario en la empresa lleva consigo asociados y una serie de gastos en los que se puede destacar entre otros:

Adquisición al aprovisionarse (materiales, transporte, etc.).

Almacenamiento al crear el almacén de productos de la empresa (instalaciones, vigilancia suministros, etc.).

Demanda no cubierta al no tener producto en el almacén, se debe hacer un sobre costo para tener disponible el producto para el cliente (entregas urgentes, fabricación urgente, etc.) (MONTES 2014).

2.2.4.Procedimientos

Los procedimientos son una serie de pasos concatenados con otros, de

secuencia constante, que no pueden ser interrumpidos, retrasados o viciados; de lo contrario, perderían su principal camino: lograr la ejecución de la meta propuesta dentro de la planificación.

Se puede otorgar muchas acepciones a los procedimientos, pero su naturaleza va a ser la misma siempre: realizar una secuencia similar para conseguir el resultado esperado. Dentro de los procedimientos la evolución es natural, permite perfeccionarlos hasta obtener resultados más rentables. (CHUQUIPIONDO 2016)

Los procedimientos aplicados a la gestión de almacenes buscan lo mismo: un sendero por donde caminar y que permita conseguir la meta planificada. En el almacén uno de los objetivos es convertirse en uno de los grandes servidores o abastecedores de los clientes tanto internos como externos. Es cierto que los procedimientos son perfectibles, por lo que hay cambios que pueden ser realizados, pero esto no significa que cualquiera tome los procedimientos a realizar, a partir de ellos, los cambios que juzgue pertinentes. (CHUQUIPIONDO 2016)

2.2.5. Procedimientos de la gestión de inventarios

Puesto que el almacén refleja una inversión significativa en el activo fijo y circulante de las organizaciones, el almacén debe de dar un valor agregado y centrarse al producto y a una función específica en la cadena logística. (CASANOVAS 2011)

Aquí se muestra una segmentación del flujo seguido por los productos dentro de los almacenes:

- **Recepción:** Este procedimiento es realizado antes que el producto sea ingresado al almacén, esta etapa se inicia con la verificación de los documentos y que estos productos se encuentren en la unidad de transporte.

La recepción es la etapa primordial de las demás actividades para almacenar. Si no recibimos adecuadamente la mercadería, sería difícil manipularla apropiadamente durante el acomodo, almacenamiento, preparación y despacho. Si no se verifica e ingresan mercaderías dañadas o incorrectas, probablemente la mercancía que vaya a ser vendida este dañada o sea incorrecta.

Luego se siguen los siguientes pasos:

- Descarga
- Control y manipulación
- Almacenaje
- Acomodo
- Venta (CASANOVAS 2011).

2.2.6. Inventario

Son bienes tangibles que en el curso ordinario del negocio se mantiene para la venta o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios, que al final serán destinados a la comercialización.

El inventario es una lista detallada y específica de los bienes que posee una empresa, esto permite a puedan obtener información oportuna y veraz en forma valorada o física durante un periodo de fabricación determinado (FERRIN 2015).

2.2.7. Objetivos del control de inventarios

Los objetivos del control de inventarios son:

- El registro de las mercancías debe mantenerse siempre actualizado.
- Se debe Informar el nivel de las mercaderías existentes, para saber cuándo se tiene que hacer un pedido y la cantidad que se debe de pedir por cada producto.
- Se debe de redactar un documento (LAVERIANO 2012).

2.2.8.Importancia del inventario

En el inventario se encuentra una parte significativa del activo de muchas empresas, que puede llegar a representar hasta el 50% del capital total invertido. Los directores de operaciones de todo el mundo manifiestan que una buena gestión de inventario es de gran importancia. Por un lado, las empresas pueden disminuir costos reduciendo inventario. Por otro lado, si se reducen los inventarios, la producción puede parar y hacer que los clientes queden insatisfechos cuando un artículo está agotado y no pueden disponer del mismo.

- El objetivo de la gestión de inventario es lograr un equilibrio entre lo que está invertido en el inventario y el servicio al cliente. Nunca se logra una estrategia de bajo costo sin una buena gestión de inventario.
- En todas las empresas se maneja algún sistema de planificación y de control de inventario por ejemplo un hospital utiliza métodos para controlar sus existencias de sangre y medicamentos, los organismos gubernamentales, las escuelas y por supuesto, prácticamente cualquier organización de fabricación y producción se ocupan de la planificación y control de su inventario (ESCUDERO 2015).

2.2.9.Funciones del inventario

El inventario cumple diferentes funciones que aportan facilidad a las operaciones de una empresa. Las funciones del inventario son:

- a) Ofrecer por anticipado una selección de productos para satisfacer la demanda de los clientes y aislar a la empresa de la variación de la demanda.
- b) Comprar en cantidades grandes y beneficiarse con los descuentos, porque cuando se compra en cantidad, pueden reducir el costo de los

bienes o del plazo de entrega (SÁEZ, FERNÁNDEZ y GUTIÉRREZ 2014).

2.2.10. Tipos de inventario

➤ **Inventario Perpetuo:**

Este inventario se realiza constantemente, su registro es detallado, donde van a registrarse tanto las unidades como los importes

Donde se determina el costo del inventario final y el costo de las mercaderías vendidas directamente sin tener que realizar el conteo físico del inventario. Este sistema genera un alto grado de control, porque la actualización de los registros es continua (MATUTE 2016).

➤ **Inventario Inicial:**

Es el inventario con el que se cuenta al inicio de las operaciones (MALLO y PULIDO 2012).

➤ **Inventario Final:**

Es el inventario que se realiza al cierre del ejercicio, normalmente al término de un periodo, se realiza con la finalidad de saber una actual situación patrimonial, luego de realizar todas las operaciones.

➤ **Inventario Físico:**

En este tipo de inventario se cuentan, se miden, se pesan las mercancías que se encuentran en la fecha que se realiza el inventario, generalmente es realizado por el personal cuando la actividad está detenida, esto para tener cifras exactas. Este viene a ser el inventario real de toda la mercancía que se encuentra en la empresa (HEIZER y RENDER 2009).

➤ **Inventario de Mercaderías:**

Son las mercaderías que posee la empresa, que van a ser vendidas sin que hayan sido modificadas ni sometidas a ningún proceso de

producción.

➤ **Inventario Máximo:**

En este tipo de inventario, existe la posibilidad de que el inventario pueda llegar para algunos productos a un nivel muy alto, por lo que se tendrá que establecer el nivel máximo del inventario.

➤ **Inventario Mínimo:**

Es el inventario en la que se establece una mínima cantidad de inventario que debe de mantener en almacén de un producto.

2.2.11. Tamaño y Estructura del Inventario

Un inventario en la empresa sea cual sea su naturaleza representa una inversión económica para la compañía que debe ser planificada, gestionada y controlada.

➤ **Tamaño:**

El tamaño del almacén dependerá de si es que poseen o no inventario las empresas. La existencia del almacén es debido exclusivamente a evitar roturas de stock.

Esto quiere decir que no se puede almacenar todo lo que se pueda porque se produciría costos insulsos de todos los productos de lubricantes, estos costos serán:

- Costos por órdenes: Son los costos en los que se incurre cuando se realizan los pedidos
- Costos de mantener el inventario: Arrendamiento, maquinaria, salarios, etc.
- Costos por roturas de stock: Se incurren en estos costos cuando no se puede atender la demanda de los clientes por falta de mercadería en el almacén, y esto implica dejar de percibir ingresos y el cliente pierde la confianza en la empresa.

Para la determinación de un óptimo tamaño de inventario, los encargados de su gestión tienen que tomar en cuenta una serie de variables, que afectaran de una manera u otra a los costos mencionados anteriormente (FERNANDEZ 2017).

➤ **Estructura:**

En cuanto a la estructura del inventario, evidentemente esta ira determinada por el tamaño del mismo, no obstante, las empresas en general (sobre todo aquellas que poseen una actividad productiva) suelen tener 3 clases de inventarios.

En estas empresas, el primer inventario se encontrará formado por las existencias básicas para mantener un equilibrio entre las entradas y las salidas del artículo.

El segundo inventario estará formado por las existencias que han de estar a mano en caso de que existan desajustes en la demanda, es decir, está constituida por el inventario de stock de seguridad.

El tercer inventario estará formado por las cantidades de materias primas o productos que puedan ser necesitados de manera adicional en caso de crecimientos futuros de la demanda, como en el caso de stock de seguridad. Sería en esta situación, un inventario con existencias previsoras para corto y largo plazo (FERNANDEZ 2017).

2.2.12. Sistemas de registro de inventario.

Para registrar el inventario existen 2 sistemas: el sistema periódico o físico, llamado también de compra y venta; y el sistema perpetuo o permanente de inventario. Estos 2 sistemas van a permitir contabilizar las existencias y sus costos (LEÓN 2014).

a) Sistema periódico o físico

Consiste en la toma de inventario físico y se realiza periódicamente con

el propósito de definir el valor del inventario final y el costo de ventas.

Este último se determina mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Inventario inicial} + \text{Compras netas} - \text{Inventario final} = \text{Costo de ventas}$$

Dado que al emplear este sistema la empresa no lleva un registro detallado de sus existencias, el único momento en que se sabe con certeza, cuanto de inventario se posee es cuando se practica el inventario físico. Generalmente es utilizado en negocios pequeños (LEÓN 2014).

b) Sistema perpetuo o permanente.

Este sistema lleva detalladamente los registros permanentes, en cantidades y montos de los productos incluidos en existencias. Estos registros auxiliares comúnmente reciben el nombre de “kardex” y muestran las cantidades e importes de las entradas y salidas de existencias, así como el saldo que está en los almacenes de la empresa.

Una de las ventajas de este registro es que permitirá el planeamiento y control de los inventarios con el propósito de cumplir con la demanda de productos y que no se paralicen las ventas. Este registro facilita el control de los niveles de existencias por parte de los responsables; por ejemplo, el establecimiento de puntos máximos y mínimos de inventarios y puntos de re-pedido de los mismos.

En lo que se refiere al registro de las existencias, tanto las compras como los costos de ventas son conocidos en todo momento, lo que permite que la cuenta mercaderías o sus equivalentes sean debitados o abonados, respectivamente, no siendo necesario el uso de cuentas transitoria (LEÓN 2014).

2.2.13. Métodos para la valorización de inventarios

Para valorizar los inventarios, el costo que tendrán los productos a vender, será el mismo con el que fueron comprados, a efectos se identificará el bien y se determinará su costo con el fin de transferirlo de existencia al costo de ventas. Sin embargo, este método no resulta ser el más adecuado cuando existen grandes volúmenes de compra y el costo varía de en largos periodos de tiempo. ¿A qué costo se ha comprado la aspirina que se acaba de vender? Vaya uno a saber en cuanto se compró la caja de 24 tabletas. Es por ello que, para efectos contables se hacen suposiciones sobre el movimiento de las existencias. Estas suposiciones no necesariamente coinciden con el movimiento físico de los inventarios, pero son estimaciones que permiten una información oportuna y razonable. El hecho de realizar estas suposiciones no quiere decir que nos estemos apartando del principio de costo; por el contrario, lo que ocurre es que de alguna forma hay que distribuir el costo de inventarios disponibles para la venta (inventario inicial + compras) entre el costo de ventas y el inventario final. Debemos hacer notar la importancia del método que se seleccione para la valuación de las existencias por dos razones:

Primera, el costo de las mercaderías cambia frecuentemente, especialmente si se vive en un proceso de inflación. Si los precios se mantuvieran constantes, entonces la decisión de escoger tal o cual método de inventario sería irrelevante, pues el método de valorización no afectaría el costo de ventas ni el inventario final.

Segunda, toda compañía mantiene inventarios al final del ejercicio, Si no existe un inventario final, todo iría al costo de ventas. Como ello no ocurre, el método que se seleccione afectaría el valor del inventario final y el valor costo de ventas (NOBLES 2017).

- **Promedio Ponderado:** En este método los productos que se tienen en almacén no se pueden identificar fácilmente por estar mezclados, por ende no se puede identificar su costo y es por ello que se utiliza este método (SOTO 2010).

Mediante este método, después de cada compra se determina un nuevo costo unitario, el cual es utilizado para valorizar la salida de las existencias y el inventario final del periodo (AGUILAR 2017).

- **Primeras en entrar, primeras en salir (P.E.P.S.):** Este método consiste, que las primeras compras efectuadas por la compañía son las primeras en ser vendidas, el costo de ventas estará valorizado al costo de las primeras entradas y, por tanto, el inventario estará valorizado al costo de las últimas compras (HORNGREN, HARRISON y BAMBER 2013).

- **Identificación específica:** Este método asocia cada inventario con su costo real y es aplicable principalmente para bienes que no son habitualmente intercambiables entre sí, es el método más óptimo porque va permitir que se asignen costos reales a cada inventario. (UDOLKIN 2015).

2.2.14. Resultado económico.

Los resultados económicos son la variación de los fondos propios de una entidad, producida en determinado período como consecuencia de sus operaciones. Este resultado se determina considerando la diferencia entre los ingresos y los gastos producidos en el período de referencia (JIMÉNEZ 2013).

2.2.15. Ratios de Gestión

Llamados también Ratios de Actividad, miden la eficiencia y efectividad de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos

en las decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se maneja una empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales, aplicando esta ratio se obtiene mejoras. (ACHING 2013)

Rotación de Inventario

La razón de la rotación de inventario es medir el número de veces que una empresa vende su inventario promedio de mercancías durante un año. Si la rotación de inventario es óptima indica que está habiendo un buen control de las mercancías, y una razón baja, indica la dificultad de rotación. Para calcular la rotación de inventarios, se divide el costo de ventas entre el inventario promedio de mercancías para el periodo (ACHING 2013).

- **Fórmula**

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventario promedio}} = \text{veces}$$

- **Días de inventario:**

Otra medida clave es el número de días de inventario. Este mide el número promedio de días de inventario de mercancías que mantiene el negocio (ACHING 2013).

Los días de inventario se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios días} = \frac{\text{inventario promedio} \times 360}{\text{costo de ventas}}$$

2.2.16. Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios

- **Objetivo:**

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad es la cantidad de

costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios (GACETA JURÍDICA 2016).

➤ **Medición de los inventarios**

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

➤ **Costo de los inventarios**

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición, transformación así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales (MEZA 2015).

➤ **Costos de adquisición**

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición (APAZA 2015).

➤ **Valor neto realizable**

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los

inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso (CAJO y ÁLVAREZ 2016).

2.3. Marco Legal

2.3.1. Del Reglamento de la LIR, Art 21° Renta neta de tercera categoría.

C Para la deducción de las mermas y desmedros de existencias dispuesto en el inciso f) del Artículo 37° de la Ley, se entiende por:

1.Merma: Pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

2.Desmedro: Pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados. Cuando la SUNAT lo requiera, el contribuyente deberá acreditar las mermas mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Dicho informe deberá contener por lo menos la metodología empleada y las pruebas realizadas. En caso contrario, no se admitirá la deducción. Tratándose de los desmedros de existencias, la SUNAT aceptará como prueba la destrucción de las existencias efectuadas ante Notario Público o Juez de Paz, a falta de aquél, siempre que se comunique previamente a la SUNAT en un plazo no menor de seis (6) días hábiles anteriores a la fecha en que se llevará a cabo la destrucción de los referidos bienes.

2.3.2. Del Reglamento de la LIR, Artículo 35º.- Inventarios y contabilidad de costos

Los deudores tributarios deberán llevar sus inventarios y contabilizar sus costos de acuerdo a las siguientes normas:

a) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

b) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias y menores o iguales a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.

c) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido inferiores a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán realizar inventarios físicos de sus existencias al final del ejercicio. (LIR 2016)

f) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21º del Reglamento. (LIR 2016)

2.3.3. Del Texto Único Ordenado de la LIR. Art. 62°

Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio:

- a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL).
- c) Identificación específica.
- d) Inventario al detalle o por menor.
- e) Existencias básicas.

El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos. (TUO LIR 2016)

2.3.4. Del régimen especial del impuesto a la renta, Artículo 118°.- Sujetos no comprendidos

b) Tampoco podrán acogerse al presente Régimen los sujetos que:

(vii) Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos. (TUO LIR 2016)

CAPITULO 3

ESTADO DEL ARTE

3.1. Descripción propuesta por el investigador

El proceso de gestión del inventario y la mejora de la situación económica, financiera en la EMPRESA FERRETERA SAC, Trujillo 2014. (HUAYAN 2014)

3.1.1 Objetivo general

Demostrar que el proceso de gestión del inventario mejora la situación económica, financiera en la EMPRESA FERRETERA SAC, Trujillo 2014

3.1.2 Instrumento

Encuesta dirigida al personal involucrado con el área del almacén.

3.1.3 Resultados

La “EMPRESA FERRETERA S.A.C”, se basaba en la experiencia del gerente general para el manejo de los inventarios los que no eran los correctos para el manejo del mismo, se aplicaron una serie de procedimientos para control de sus inventarios, como procesos, flujo gramas, y políticas contables con los que se mejoró la situación económica y financiera de la empresa.

3.2. Descripción propuesta por el investigador

Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) en la EMPRESA MORAN DISTRIBUCIONES S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015. (PACO 2015).

3.2.1 Objetivo general

Realizar una propuesta de mejora para el control y la gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) en la empresa Moran Distribuciones S.A.

3.2.2 Instrumento

Análisis documental, guía de observación

3.2.3 Resultados.

Se implementó un sistema de planificación (E.R.P.) que ayudo a mejorar el control y la gestión de los inventarios.

CAPITULO 4

METODOLOGÍA

4.1. Metodología de la investigación

4.1.1. Método de la investigación

La presente investigación se desarrolló aplicando el método cualitativo y cuantitativo, porque se recolecto toda la información en base a la observación y encuestas donde se tendrá aportes numéricos y estudios estadísticos (HERNÁNDEZ 2014).

4.1.2. Técnica de investigación

La técnica utilizada para la recolección de datos en la presente investigación es la observación y encuestas (CEGARRA 2011).

4.1.3. Instrumento

Se hará una lista estructurada y concreta de lo que se va a observar y la registraremos para su posterior análisis.

Se hará una lista de preguntas específicas y dirigidas hacia las personas encargadas.

4.1.4. Diseño de la investigación

Descriptiva:

Se aplicará este tipo de investigación porque se evaluará los aspectos relativos a la problemática planteada; todo esto para proponer procedimientos y mejorar la gestión de inventarios.

4.2. Descripción de la investigación

4.2.1. Estudio del caso

4.2.1.1. Estructura y ordenamiento de la localización de los inventarios en el sector de lubricantes.

- En el sector de la plataforma de Andrés Avelino Cáceres los almacenes son convencionales, que se compone de estanterías metálicas (solo para productos livianos o pequeños) y depósitos al suelo (para productos de mayor peso o en general).
- Según su recinto, están cubiertos por material noble con techo que resguarda las inclemencias meteorológicas, estos ambientes están adecuados a una temperatura ambiente por los productos que son inflamables 15°C.
- De acuerdo al área almacenada son productos terminados, para su comercialización no tienen procesos productivos.
- Según su función logística sus almacenes son principales y únicos para su venta y distribución.

4.2.1.2. Por Inventarios

- El costo por órdenes en base de pedidos se incurre por el tiempo para realizar el pedido, búsqueda de proveedores, transportes de los productos hasta nuestro almacén.
- El costo por mantener el inventario en este sector de lubricantes de la plataforma del Avelino en su mayoría son locales alquilados, pagos de remuneración al personal, efectúan gastos

de servicios públicos como agua, luz, teléfono e internet, mermas.

- Costo por roturas de stock cuando no hay mercaderías para atender al cliente.

4.2.1.3. Con un sistema de control de las empresas de lubricantes

- Estas empresas trabajan en su área administrativa con documentos como; Facturas, boletas proformas, notas de venta pero que es solo para la atención del cliente. Su manejo y control de inventarios no trabaja con documentos administrativos de cargo y recepción.
- En las encuestas realizadas se tiene evidencia que estas empresas no trabajan con un sistema digital (Software) específico para su control de inventarios. Se conoció el motivo por intermedio de las encuestas que estas empresas no superan las 1500 UIT de ingresos (SUNAT) y no están obligados a llevar inventarios en unidades físicas y valoradas (KARDEX) ya que esto les acarrea una inversión y costo de sus bolsillos al querer adquirirla.

4.2.1.4. Por términos Legales

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, las empresas de lubricantes están consideradas en los siguientes regímenes:

- MYPE Tributario, según su actividad pueden realizar actividades de combustible y derivados.
- Régimen General, en este régimen pueden desarrollar cualquier tipo de actividad.
- Adicionalmente, para llevar el Registro de

Inventario **Permanente** (en unidades físicas o **valorizado**) una empresa deberá general 1500 UIT de ingresos al año, es cuando se tiene la obligación de llevar este registro contable.

4.2.1.5 Por análisis financiero

Estas empresas no utilizan indicadores financieros

4.2.2. Población

Este trabajo de investigación cuenta con un universo de 20 empresas comercializadoras de lubricantes en la Plataforma de Andrés Avelino Cáceres.

4.2.3. Muestra

El universo es solo de 20 empresas, se encuestará a todas las empresas de lubricantes de la plataforma de Andrés Avelino Cáceres.

4.3. Operacionalización de variables.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Dependiente resultados económicos	Ratios de gestión	Ratio de rotación
	Resultados económicos	Utilidad / pérdida
Independiente procedimientos de gestión de inventarios	Procedimientos	Recepción
		Stock disponible
		Utilización del espacio
		Prevención
	Contable	Control de documentos contables
		Métodos de valuación
	Conocimiento	Capacitaciones
		Sistema de las 5s

CAPITULO 5

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

5.1 Descripción de la propuesta de tesis

Estructura y ordenamiento de la localización de los inventarios en el sector de lubricantes en el manejo de Almacenes – Inventario y Sistemas digitales.

5.1.1.Propuesta en área de Almacén

Antecedentes

Se realizó una inspección en los almacenes de las empresas de lubricantes y se encontró lo siguiente:

- a) Los productos del almacén, se encuentran en completo desorden, ya que como van llegando al almacén son colocados donde creen conveniente o haya espacio, por lo general son puestos uno sobre otro.
- b) Los productos no se encuentran ubicados correctamente, ya sean por tamaño, tipo de producto, marca o precio.
- c) Estas empresas no tienen un personal encargado y capacitado en el manejo de sus almacenes.

Adjunto Imágenes:



Ilustración 1: Baldes apiñados y falta realizar limpieza



Ilustración 2: No se designa la ubicación.



Ilustración 3: No tienen ubicación sus productos

Desarrollo de la propuesta en almacén.

1. Confeccionar 3 estantes metálicos.

Descripción	Unidades	1ro Estante	2do Estante	3ro Estante
		Izquierdo	Medio	Derecho
Largo	Metros	4.75	5.00	6.00
Ancho	Metros	0.50	0.30	0.65
Alto	Metros	2.50	2.50	2.50

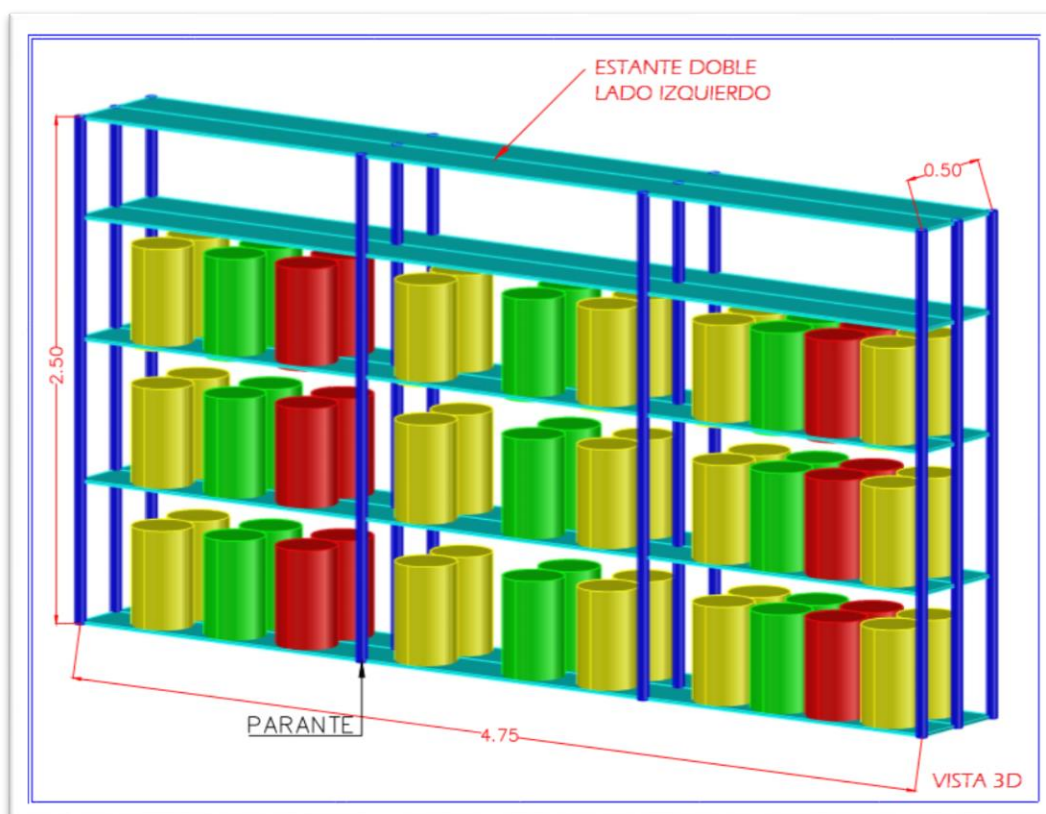


Ilustración 5: Estante izquierdo 3D

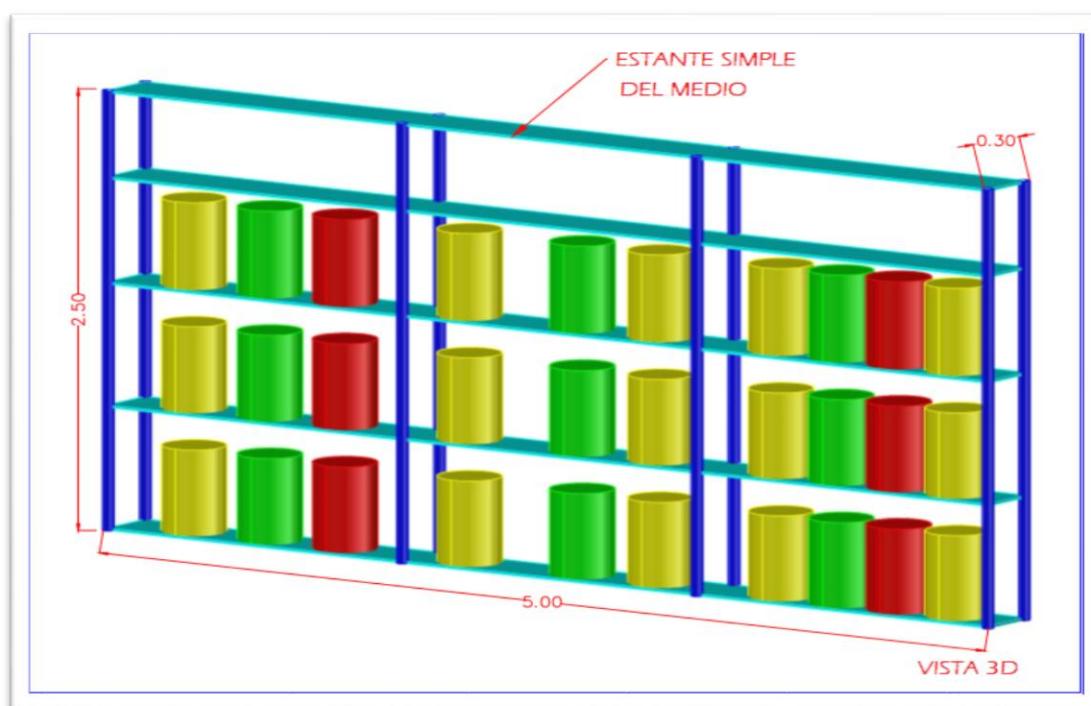


Ilustración 4: Estante medio 3D

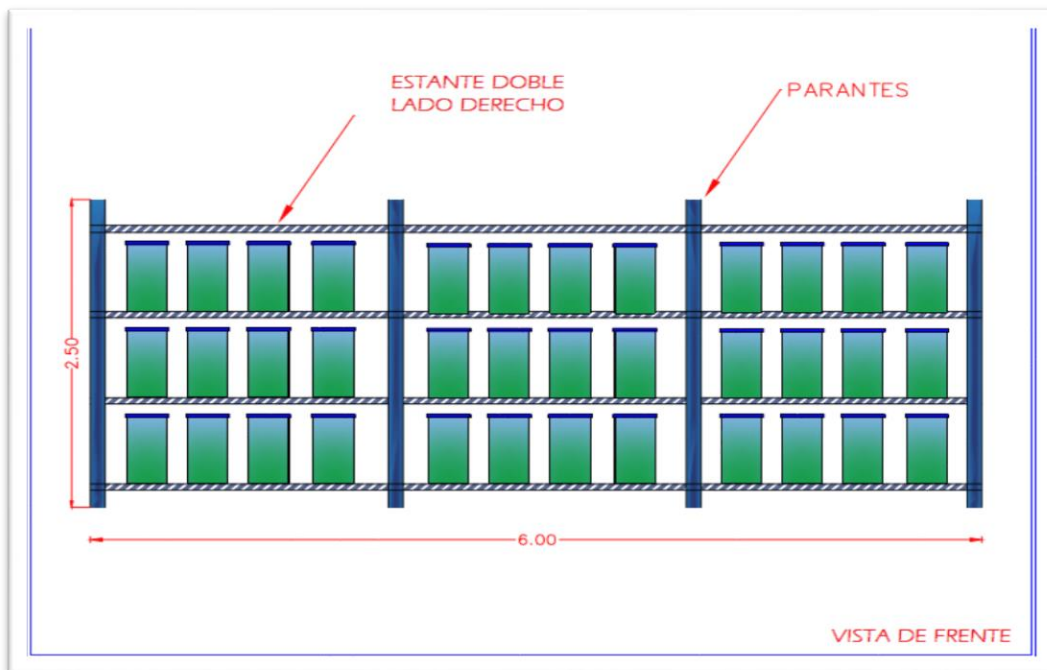


Ilustración 6: Estante derecho

➤ Diseño del almacén

Tamaño. - EL área del almacén es de 15 m²

Descripción	Unidades	Diseño
Largo	Metros	6.00
Ancho	Metros	2.50
Alto	Metros	2.50

Diseño

- Se colocará 3 estantes, 2 empotrados a las paredes para los baldes grandes y medianos y uno en el medio para los productos livianos.
- Tendrá 2 pasadizos de 0.52 metros, para el traslado de los productos.
- Se colocará 2 Unidades de luces de emergencia en caso de cortes de energía.
- 1 Extintor PQS de 12 KG.
- 2 Sillas y un escritorio pequeño para su atención y registro del almacenero o encargado.

- Una escalera con gancho, para alcanzar los productos en la parte superior.

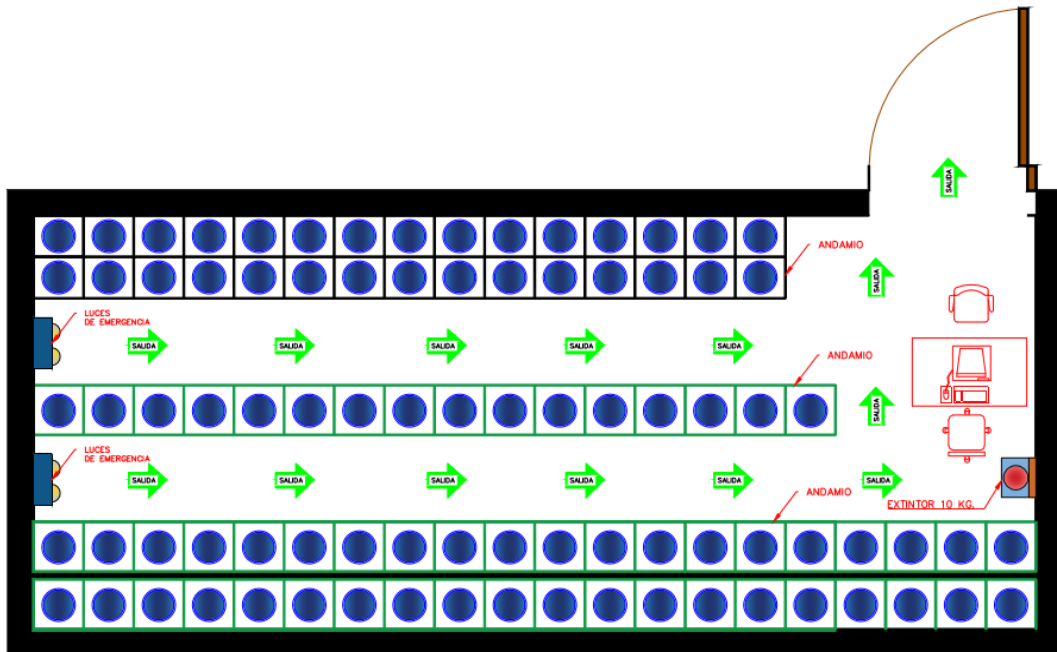


Ilustración 7: Diseño almacén

5.1.2. Proceso de capacitación al personal, en las técnicas de 5S

Para un correcto ordenamiento de la mercadería se propondrá el sistema de las 5S, de origen japonés que hacen parte integral del proceso de mejoramiento continuo.



Ilustración 8: Sistema 5 S

5.1.2.1 Seiri Seleccionar

Seleccionar y separar lo necesario de lo innecesario, quedarse con lo

que sirve y desechar lo que no.

El objetivo, es eliminar los objetos innecesarios. Con esto se tendrá beneficios como:

- Optimizar el espacio,
- Elimina el exceso de material,
- Descarta objetos obsoletos y duplicados,
- Mejora y facilita la visibilidad
- Evita el mal uso de los recursos.

5.1.2.2 Seiton- Ordenar Esto consiste en:

- Delimitar áreas de trabajo
- Ordenar para lograr mayor espacio y comodidad.
- Ordenar y guardar las cosas, se deben guardar y ordenar para que sea fácil.
- El lugar de trabajo será más agradable al encontrarse ordenado.

5.1.2.3 Seiso – Limpiar (Capacitar), El objetivo es mantener un entorno de trabajo libre de suciedad y de focos que lo generen, y los beneficios son los siguientes:

- Hace de un lugar de trabajo un sitio seguro.
- Al estar todo limpio ayudara a que los equipos y mobiliarios tengan más vida útil.
- Mejora la calidad del producto o los bienes a comercializar y se evita el deterioro.

5.1.2.4 Seiketsu- Conservar,

Si desarrollamos la 3 primeras S (Seleccionamos, ordenamos y limpiamos), ahora vamos a mantenerlo todo bajo las mismas condiciones.

El objetivo es mantener los logros obtenidos en las 3 fases anteriores,

seleccionar, ordenar y limpiar cumpliendo con mantener estándares de estas etapas

Uniformizar los procedimientos que se tienen que mantener a diario.

Los beneficios que se dan son los siguientes:

- El ambiente debe ser el adecuado para cumplir con el trabajo.
- La comodidad del personal será mejor al mantener limpia, ordenado el lugar de trabajo.
- Permite tener claridad de las acciones que se deben de llevar a cabo.

5.1.2.5 Shitsuke - Disciplina-Autodisciplina,

Según el dicho “Lo que debes hacer hazlo bien siempre”. La disciplina es incorporar las conductas aprendidas como hechos habituales y normales (convertirlas en un hábito) que se practican en todos los lugares en los que nos encontramos.

En principio; Generar el hábito de sostener las mejoras logradas con disciplina al practicar los 4 pasos anteriores y mejorarlas continuamente.

El objetivo es:

- Cambiar hábitos errados fomentando nuevas costumbres.
- Respetar los acuerdos designados según las responsabilidades.
- Desarrollar el liderazgo en los equipos de mejora.

5.1.3 Inventarios

5.1.3.2 Costo por órdenes

Este sistema es el más adecuado para comercializar un producto según sea el giro del negocio, es decir que cada producto está diseñado según el precio acordado y esto se relaciona a 3 elementos básicos como. Mercadería, Mano de Obra y Costos indirectos (Transporte) entre otros.

Las empresas de lubricantes del sector de la plataforma para su control de inventario no tienen un manejo de costos por unidades ya que estos contribuyentes no están obligados a llevar un Registro de Inventario Permanente el único control que realizan son los inventarios finales cada año, para la declaración anual (SUNAT), con la ecuación contable:

$$\text{Costo de ventas} = \text{Inventario inicial} + \text{Compras (Mercadería-Flete)} - \text{Inventario final}$$

Se les sugiere a las empresas de lubricantes que realicen inventarios en forma semanal, quincenal o mensual, y de esta manera logren un mejor control a la hora de tomar decisiones de compra y/o stock.

5.1.3.3 Costos de mantener el inventario

En estas empresas de lubricantes el costo por mantener un inventario es de **S/. 5,214** soles mensuales que son:

1. Gastos por alquileres que son pagados de forma mensual.
2. Las empresas de lubricantes por lo general tienen 3 trabajadores a su cargo de los cuales 2 realizan funciones de venta, almacén y servicios de cambio de aceite y el 3er trabajador está a cargo de los pedidos de compra, cotizaciones con nuevos proveedores y venta de lubricantes y sus remuneraciones es conforme a la Remuneración mínima vital RMV S/. 930.00 soles c/u.
3. Gastos por servicios públicos como: energía, agua e internet.
4. Los trabajadores que realizan el servicio de cambio de aceite se les apoya con la alimentación (desayuno y almuerzo)

Costo de Inventario

Descripción	Costo
Alquiler	S/. 1,500
Remuneraciones	S/. 2,790
Servicios públicos	S/. 300
Alimentación	S/ 624
Total Costo de Inventario	S/. 5,214
Fuente propia-Descripción	de los gastos

5.1.3.4 Costo por Roturas de Stock

El costo por rotura de stock, por perdidas de clientes insatisfechos por no tener productos en el inventario no se puede determinar con exactitud porque estas empresas son por lo general microempresas o pequeñas empresas.

Las ventas diarias de estas empresas son en promedio de S/ 2,000 soles y en unidades en promedio de 6 baldes (5 galones C/U) que tienen un costo al público de S/ 260 soles.

5.1.4. Procedimiento documentario

1.- Factura. -

PERU MOBILE S.A.C. Cal. Daniel Alcides Carrion Nro. 585 Oyague (a Tcdra Javierprado Oeste con Av Brasil)		FACTURA ELECTRONICA RUC: 20600281837 E001-2	
Fecha de Vencimiento : 20/02/2019 Fecha de Emisión : 20/02/2019 Señor(es) : IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MU EIRL RUC : 20558256967 Establecimiento del Emisor : AV. ANDRES AVELINO CACERES MZA. G LOTE. 1-2 ASC. LA PARADA JLB y RIVERO - AREQUIPA Tipo de Moneda : SOLES Observación :			
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario
1.00	UNIDAD	MOBIL DELVAC MX 15W40 1/4 Gal	100.00
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas : S/ 0.00		Sub Total Ventas : S/ 100.00 Anticipos : S/ 0.00 Descuentos : S/ 0.00 Valor Venta : S/ 100.00 ISC : S/ 0.00 IGV : S/ 18.00 Otros Cargos : S/ 0.00 Otros Tributos : S/ 0.00 Importe Total : S/ 118.00	
SON: CIENTO DIECIOCHO Y 00/100 SOLES			
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>			

Ilustración 9: Factura

2.-Guía de Remisión

PERU MOBILE S.A.C. Cal. Daniel Alcides Carrion Nro. 585 Oyague (a 1 cdra Javierprado Oeste con Av Brasil) Compra y venta de productos de lubricantes MOBIL		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> R.U.C. N° 20600281837 </div> <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> GUIA DE REMISION - REMITENTE </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 001- 001258 </div>			
Fecha de Emisión: 20/02/2019					
PUNTO DE PARTIDA <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Lima</div>	PUNTO DE LLEGADA AV. ANDRES AVELINO CACERES MZA. G LOTE. 1-2 ASC. LA PARADA				
Fecha de inicio del traslado: 20/02/2019	Nombre ó Razón Social del DESTINATARIO: IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL				
	Número de R.U.C.: 20558256967				
UNIDAD DE TRANSPORTE Y CONDUCTOR Marca y número de placa: N° de Constancia de Inscripción: N° (s) de Licencia (s) de Conducir:		EMPRESA DE TRANSPORTES Nombre ó Razón Social: Número de R.U.C.:			
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION			
01	GLN	MOBIL DELVAC MX 15W40 1/4 Gal			
MOTIVO DEL TRASLADO <input type="checkbox"/> Venta <input type="checkbox"/> Venta sujeta a confirmar <input type="checkbox"/> Compra <input type="checkbox"/> Otros	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;"> <input checked="" type="checkbox"/> X) Consignación <input type="checkbox"/> Devolución <small>Entre establecimiento de la misma empresa</small> </td> <td style="width: 33%;"> <input type="checkbox"/> Emisor Itinerante <input type="checkbox"/> Recajo Bienes Transformados <input type="checkbox"/> Para Transformación </td> <td style="width: 33%;"> <input type="checkbox"/> Traslado zona primaria <input type="checkbox"/> Importación <input type="checkbox"/> Exportación </td> </tr> </table>		<input checked="" type="checkbox"/> X) Consignación <input type="checkbox"/> Devolución <small>Entre establecimiento de la misma empresa</small>	<input type="checkbox"/> Emisor Itinerante <input type="checkbox"/> Recajo Bienes Transformados <input type="checkbox"/> Para Transformación	<input type="checkbox"/> Traslado zona primaria <input type="checkbox"/> Importación <input type="checkbox"/> Exportación
<input checked="" type="checkbox"/> X) Consignación <input type="checkbox"/> Devolución <small>Entre establecimiento de la misma empresa</small>	<input type="checkbox"/> Emisor Itinerante <input type="checkbox"/> Recajo Bienes Transformados <input type="checkbox"/> Para Transformación	<input type="checkbox"/> Traslado zona primaria <input type="checkbox"/> Importación <input type="checkbox"/> Exportación			
CORP. GRAFICA GAMER GRAFIC S.A.C. <small>R.U.C. 2008888025 SERIE 001 DEL 801 AL 700 AUT. N° 7014926023 / F.I. 04192000</small>		Número de Comprobante de Pago: FE001-2 <div style="border-top: 1px solid black; text-align: right; padding-top: 5px;"> Recibi conforme </div>			

3.-

Ilustración 10: Guía remisión

3. Control Administrativo: Vale de Ingreso ó Salida, mediante este vale obtendremos un mejor control administrativo.

IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL

UBICACION | CONTROL DE INVENTARIO INGRESO: ☐ EGRESO: ☐

ESTANTE : _____ No.: _____

FECHA	CANTIDAD	DESCRIPCION	CODIGO	FACT.	G.R.	O/C	OTROS

RECIBE: _____ ENTREGA: _____

NOMBRE: _____ NOMBRE: _____

CARGO: _____ CARGO: _____

Ilustración 11: Vale de ingreso

IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL		NOTA DE PEDIDO FECHA _____	
Sr. (es): _____			
Dirección: _____			
N°	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	TOTAL
		TOTAL S/	

5.1.4 Manual de manejo del Excel

Paso 1

- ▶ **DATOS**

- 40

- Se continúa llenado la hoja "DATOS" con las indicaciones del cuadro, impreso.
- Corroborar las cantidades físicas y valoradas del saldo inicial, con el inventario realizado. Saldo inicial **440 Unidades** y **S/. 22,314.40 soles**.

1.- Llenar las abreviaturas y nombre de los productos.
 2.- Colocar el S. Inicial (Físico)
 3.- Indicar el C.U. x producto
 4.- El Saldo Inicial, obtendremos el (I.Inicial x C.U) total valorado
 5.- Peso.- Calculo de flete

EMPRESA DE LUBRICANTES
IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ E.I.R.L.
 RUC : 20558256967

N°	ABREVIATURA	PRODUCTO	Ene-19		PRIMER DIA 01-Ene	
			FISICAS	MONTO	PESO	C.UNITARIO
1	MD MX 15W40 1/4 Gal	MOBIL DELVAC MX 15W40 1/4 Gal	35	568.8	0.84	15.9
2	MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	M-DELVAC MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	10	127.0	0.84	12.7
3	MD MX 15W40 1/4 Gal	MOBIL DELVAC MX 15W40 1/4 Gal	60	371.4	0.84	61.9
4	MS 2000 5W30 1/4 Gal	MOBIL SUPER 2000 5W30 1/4 Gal	36	968.4	0.84	26.9
5	ME 25W50 1/4 Gal	MOBIL SPECIAL 25W50 1/4 Gal	60	318.6	0.84	53.1
6	MS 1000 20W50 1/4 Gal	MOBIL SUPER 1000 20W50 1/4 Gal	24	417.6	0.84	17.4
7	MDT 25W50 1 Bde	MOBIL DELVAC TURBO 25W50 1 Bde	8	192.8	16.00	241
8	C 25W50 1 Bde	CASTROL 25W50 1 Bde	6	141.6	16.00	236
9	C SAE 15W40 1 Bde	CASTROL SAE 15W40 1 Bde	5	130.0	16.00	260
10	M HD 80W90 1/4 Gal	MOBILUBE HD 80W90 1/4 Gal	24	362.4	0.84	15.1
11	M HD 85W140 1/4 Gal	MOBILUBE HD 85W140 1/4 Gal	24	432.0	3.20	180
12	MS M 4T 20W50 1/4 Gal	MOBIL SUPER M 4T 20W50 1/4 Gal	12	198.0	0.84	16.5
13	MATF 220 1/4 Gal	MOBIL ATF 220 1/4 Gal	24	360.0	0.84	15
14	MDT 25W50 1/4 Gal	MOBIL DELVAC TURBO 25W50 1/4 Gal	12	146.4	0.84	12.2
15	M 1 0W40 1 Gal	MOBIL 1 0W40 1 Gal	24	796.8	3.20	33.2
16	VLR 1 Gal	VISTONY LIQUIDO RADIADOR 1 Gal	12	98.4	3.20	8.2
17	S HXS 20W50 1/4 Gal	SHELL HXS 20W50 1/4 Gal	24	412.8	0.84	17.2
18	RCR 5W 30 X 5 Lt	REPSOL CAMON REY 5W 30 X 5 Lt	3	37.2	4.20	124
19	CM OIL 20W50 1/4 Gal	CHEVRON MOTOR OIL 20W50 1/4 Gal	24	379.2	0.84	15.8
20	VH ATF 1/4 Gal	VISTONY HIDROLINA ATF 1/4 Gal	12	99.6	0.84	8.3
TOTAL SALDO INICIAL (FISICO-VALORADO)			440.00	22,314.40		

Ilustración 13: Manual Excel paso 1

Pasó 2.- Para este paso se tienen que tener los comprobantes de compra de mercaderías, así como los fletes. En este caso se realiza el ejemplo de una factura de compra y una factura de flete.

- Se realiza la compra al proveedor PERU MOBILE SAC con Factura FE01-258.

PERU MOBILE S.A.C.

Cal. Daniel Alcides Carrion Nro. 585

Oyague (a Tendra Javierprado Oeste con Av Brasil)

FACTURA ELECTRONICA

RUC: 20556106909

FE01-258

Fecha de Vencimiento :

Fecha de Emisión :

Señor(es) :

RUC :

Dirección del Cliente :

Tipo de Moneda :

Observación :

15/02/2015

IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL

20558256967

AV. ANDRES AVELINO CACERES MZA. G LOTE 1-2 ASC. LA PARADA

JLB y RIVERO - AREQUIPA

NUEVOS SOLES

Cantidad	Unidad Medida	Código	Descripción	Valor Unitario
24	UNIDADES		MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	3,048.00
30	UNIDADES		MS 2000 5W30 1/4 Gal	807.00
12	UNIDADES		ME 25W50 1/4 Gal	637.20
12	UNIDADES		MS 1000 20W50 1/4 Gal	208.80
10	UNIDADES		MDT 25W50 1 Bde	2,410.00
10	UNIDADES		C 25W50 1 Bde	2,360.00
15	UNIDADES		C SAE 15W40 1 Bde	3,900.00
2	UNIDADES		RCR 5W 30 X 5 Lt	248.00
2	UNIDADES		CM OIL 20W50 1/4 Gal	31.60
3	UNIDADES		VH ATF 1/4 Gal	24.90

Valor de Venta de Operaciones:

S/ 0.00

Gratuitas:

S/ 0.00

Sub Total Ventas:

S/ 13,675.50

Anticipos:

S/ 0.00

Descuentos:

S/ 0.00

Valor Venta:

S/ 13,675.50

ISC:

S/ 0.00

IGV:

S/ 2,461.59

Otros Cargos:

S/ 0.00

Otros Tributos:

S/ 0.00

Importe Total:

S/ 16,137.09

SON: DIECISEIS MIL CIENTO TREINTA Y SIETE CON 09/100 SOLES

e-mail:

Enviar correo

Descargar XML

Imprimir

Cerrar

Ilustración 14: Factura 2

2. El comprobante del Transporte Factura 001-150

		R.U.C.: 20248454753 FACTURA N° 001 - 00150	
Calle Real N° 1045 - Huancayo			
Arequipa, 01 de Enero del 2019			
Señor (es): IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL		RUC: 20558256967	
Dirección: AV. ANDRES AVELINO CACERES MEZA G LOTE 1-2 ASC. LA PARADA		G REMISIÓN 001-258	

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR DE VENTA
1	POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE DE MERCADERIA DE LUBRICANTES DE LIMA A AREQUIPA SEGUN G/R NRO 001-00258 CON UN PESO DE 810 KG		S/. 615.00
Son SETECIENTOS VEINTICINCO CON 07/100 SOLES		Sub Total	S/. 615.00
RUC 20545454876 Serie 001 del 0001 al 1000 F. 17.08.2013 NRO. AUT. 0123456789		IGV 18 %	S/. 110.70
CANCELADO		Total S/	S/. 725.70

ADQUIRENTE O USUARIO

Ilustración 15: Factura 3

3.- La guía de remisión de la compra de la mercadería 001-00258

PERU MOBILE S.A.C. Cal. Daniel Alcides Carrion Nro. 585		RUC N° 20556106909 GUÍA DE REMISIÓN REMITENTE N° 001- 00258																																				
Venta de lubricantes y aceites de motor																																						
Fecha de inicio del traslado: 01/01/2019 Destinatario: IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL RUC: 20558256967 N° Doc. Identidad:																																						
Punto de partida: Oyague (a Tarma Javier Prado Oeste con Av Brasil) Punto de llegada: AV. ANDRES AVELINO CACERES MEZA G LOTE 1-2 ASC. LA PARADA JLB y RIVERO - AREQUIPA		Motivo del traslado: VENTA																																				
<table border="0"> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Venta</td> <td><input type="checkbox"/> Venta sujeta a confirmación por el comprador</td> <td><input type="checkbox"/> Recibo de bienes</td> <td><input type="checkbox"/> Traslado zona primaria</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Compra</td> <td><input type="checkbox"/> Traslado entre establecimientos de la misma empresa</td> <td><input type="checkbox"/> Importación</td> <td><input type="checkbox"/> Traslado por emisor itinerante</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Consignación</td> <td><input type="checkbox"/> Devolución</td> <td><input type="checkbox"/> Exportación</td> <td><input type="checkbox"/> Traslado de bienes para transformación</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Venta con entrega a terceros</td> <td><input type="checkbox"/> Otros (especificar)</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				<input checked="" type="checkbox"/> Venta	<input type="checkbox"/> Venta sujeta a confirmación por el comprador	<input type="checkbox"/> Recibo de bienes	<input type="checkbox"/> Traslado zona primaria	<input type="checkbox"/> Compra	<input type="checkbox"/> Traslado entre establecimientos de la misma empresa	<input type="checkbox"/> Importación	<input type="checkbox"/> Traslado por emisor itinerante	<input type="checkbox"/> Consignación	<input type="checkbox"/> Devolución	<input type="checkbox"/> Exportación	<input type="checkbox"/> Traslado de bienes para transformación	<input type="checkbox"/> Venta con entrega a terceros	<input type="checkbox"/> Otros (especificar)																					
<input checked="" type="checkbox"/> Venta	<input type="checkbox"/> Venta sujeta a confirmación por el comprador	<input type="checkbox"/> Recibo de bienes	<input type="checkbox"/> Traslado zona primaria																																			
<input type="checkbox"/> Compra	<input type="checkbox"/> Traslado entre establecimientos de la misma empresa	<input type="checkbox"/> Importación	<input type="checkbox"/> Traslado por emisor itinerante																																			
<input type="checkbox"/> Consignación	<input type="checkbox"/> Devolución	<input type="checkbox"/> Exportación	<input type="checkbox"/> Traslado de bienes para transformación																																			
<input type="checkbox"/> Venta con entrega a terceros	<input type="checkbox"/> Otros (especificar)																																					
Datos del bien transportado: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Unidad Medida</th> <th>Peso</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde</td> <td>24</td> <td>UNIDADES</td> <td rowspan="10">810 kg</td> </tr> <tr> <td>MS 2000 5W30 1/4 Gal</td> <td>30</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>ME 25W50 1/4 Gal</td> <td>12</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>MS 1000 20W50 1/4 Gal</td> <td>12</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>MDT 25W50 1 Bde</td> <td>10</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>C 25W50 1 Bde</td> <td>10</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>C SAE 15W40 1 Bde</td> <td>15</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>RCR 5W 30 X 5 Lt</td> <td>2</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>CM OIL 20W50 1/4 Gal</td> <td>2</td> <td>UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>VH ATF 1/4 Gal</td> <td>3</td> <td>UNIDADES</td> </tr> </tbody> </table>				Descripción	Cantidad	Unidad Medida	Peso	MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	24	UNIDADES	810 kg	MS 2000 5W30 1/4 Gal	30	UNIDADES	ME 25W50 1/4 Gal	12	UNIDADES	MS 1000 20W50 1/4 Gal	12	UNIDADES	MDT 25W50 1 Bde	10	UNIDADES	C 25W50 1 Bde	10	UNIDADES	C SAE 15W40 1 Bde	15	UNIDADES	RCR 5W 30 X 5 Lt	2	UNIDADES	CM OIL 20W50 1/4 Gal	2	UNIDADES	VH ATF 1/4 Gal	3	UNIDADES
Descripción	Cantidad	Unidad Medida	Peso																																			
MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	24	UNIDADES	810 kg																																			
MS 2000 5W30 1/4 Gal	30	UNIDADES																																				
ME 25W50 1/4 Gal	12	UNIDADES																																				
MS 1000 20W50 1/4 Gal	12	UNIDADES																																				
MDT 25W50 1 Bde	10	UNIDADES																																				
C 25W50 1 Bde	10	UNIDADES																																				
C SAE 15W40 1 Bde	15	UNIDADES																																				
RCR 5W 30 X 5 Lt	2	UNIDADES																																				
CM OIL 20W50 1/4 Gal	2	UNIDADES																																				
VH ATF 1/4 Gal	3	UNIDADES																																				
Datos del transportista: <table border="1"> <tr> <td>RUC: 20248454753</td> <td>Denominación, apellidos y nombres: TRANSPORTE SAN JORGE SAC</td> </tr> </table>		RUC: 20248454753	Denominación, apellidos y nombres: TRANSPORTE SAN JORGE SAC	Datos de la Unidad de Transporte y conductor: <table border="1"> <tr> <td>Marca y placa: Hyundai RSQ-256</td> <td>Licencia de conducir: H29879587</td> </tr> </table>		Marca y placa: Hyundai RSQ-256	Licencia de conducir: H29879587																															
RUC: 20248454753	Denominación, apellidos y nombres: TRANSPORTE SAN JORGE SAC																																					
Marca y placa: Hyundai RSQ-256	Licencia de conducir: H29879587																																					
Imprenta Los Alarcos S.R.L. RUC 21111154421 Fecha de impresión: 10.07.2006 N° de autorización: 321321321321																																						

DESTINATARIO

Ilustración 16: Guía remisión 2

4.-Ejemplo de factura COMPRA + FLETE digitar en la HOJA "COMPRAS", según las indicaciones del cuadro: (Los documentos se encuentran en la parte superior)

1ro Digite el Nro. Guía, si lo tuviera

2do Digite el Nro. Facturas y/o Boleta Venta(Compra)

4to Digitar la fecha de compra de Fact-BV

5to Digitar las cantidades por producto

De manera Automática se tendrá (Peso-Flete-Total Producto)

3ro Digite el Nro. Factura del Flete

GUIA DE REM. SERIE N°	FECHA	FORMATO	CANT.	PESO	TOTAL FLETE	TOTAL PRODUCTO	CUADRE MONTO FLETE
001-00258	1-1-19	MD MX 15W40 1/4 Gal		0	0	0	
		MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	24	192	145.79	3048	145.79
		MD MX 15W40 1/4 Gal		0	0	0	
FACT. PROD. SERIE N°		MS 2000 5W30 1/4 Gal	30	25.2	19.13	807	
FE01-258	1-1-19	ME 25W50 1/4 Gal	12	10.08	7.65	637.2	
		MS 1000 20W50 1/4 Gal	12	10.08	7.65	208.8	
		MDT 25W50 1 Bde	10	160	121.49	2410	
FACT. FLETE SERIE N°		C 25W50 1 Bde	10	160	121.49	2360	
		C SAE 15W40 1 Bde	15	240	182.23	3900	
001-150	1-1-19	M HD 80W90 1/4 Gal		0	0	0	
		M HD 85W140 1/ Gal		0	0	0	
		MS M 4T 20W50 1/4 Gal		0	0	0	
		MATF 220 1/4 Gal		0	0	0	
		MDT 25W50 1/4 Gal		0	0	0	
		M 1 0W40 1 Gal		0	0	0	
		VLR 1 Gal		0	0	0	
		S HXS 20W50 1/4 Gal		0	0	0	
		RCR 5W 30 X 5 Lt	2	8.4	6.38	248	
		CM OIL 20W50 1/4 Gal	2	1.68	1.28	31.6	
		VH ATF 1/4 Gal	3	2.52	1.91	24.9	
			120.00	809.96	615.00	13 675.50	
					S/. 615.00	S/. 13,675.50	

Contabilidad: En estas celdas en blanco (Monto y Flete) digitar para cuadrar el valor de venta.

Contabilidad: Ingresar el Valor de Venta. Según la Factura, la cual debe de ser igual a la celda de abajo, de no serlo proceder a llenar las celdas de la derecha (Valor de Vta. CUADRE)

Contabilidad: Ingresar el Valor de Venta de la Factura del Flete

DATOS COMPRAS INGRESOS SALIDAS DEVOLUC RESUMEN

Ilustración 17: Manual Excel paso 2 con flete

5.- Ejemplo de factura **COMPRA sin flete** digitar en la HOJA “COMPRAS”, según las indicaciones del cuadro: (No se incluye flete)

1ro Digite el Nro. Guía, si lo tuviera

2do Digite el Nro. Fact y/o B.V, Nota Pedido(Compra), etc.

3ro Digite la fecha de compra de Fact-BV

4to Digitar las cantidades por producto

Comprobantes sin flete

GUIA DE REM. SERIE N°	FECHA	FORMATO	CANT.	PESO	TOTAL FLETE	TOTAL PRODUCTO	CUADRE MONTO FLETE
001-003585	02-Ene	MD MX 15W40 1/4 Gal	4	3.36	0	63.2	
		MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde		0	0	0	
		MD MX 15W40 1/4 Gal	5	4.2	0	309.5	
FACT. PROD. SERIE N°		MS 2000 5W30 1/4 Gal	8	6.72	0	215.2	
		ME 25W50 1/4 Gal	50	42	0	2655	
005-06587	02-Ene	MS 1000 20W50 1/4 Gal		0	0	0	
		MDT 25W50 1 Bde		0	0	0	
FACT. FLETE SERIE N°		C 25W50 1 Bde		0	0	0	
		C SAE 15W40 1 Bde		0	0	0	
	02-Ene	M HD 80W90 1/4 Gal	12	10.08	0	181.2	
		M HD 85W140 1/ Gal	24	76.8	0	4320	
		MS M 4T 20W50 1/4 Gal		0	0	0	
		MATF 220 1/4 Gal	36	30.24	0	540	
		MDT 25W50 1/4 Gal		0	0	0	
		M 1 0W40 1 Gal	32	102.4	0	1062.4	
		VLR 1 Gal	24	76.8	0	196.8	
		S HXS 20W50 1/4 Gal	28	23.52	0	481.6	
		RCR 5W 30 X 5 Lt		0	0	0	
		CM OIL 20W50 1/4 Gal		0	0	0	
		VH ATF 1/4 Gal		0	0	0	
			223.00	376.12	-	10 024.90	
					S/.	S/. 10,024.90	

Contabilidad: En estas celdas en blanco (Monto y Flete) digitar para cuadrar el valor de venta.

Contabilidad: Ingresar el Valor de Venta. Según la Factura, la cual debe de ser igual a la celda de abajo, de no serlo proceder a llenar las celdas de la derecha (Valor de Vta. CUADRE)

Contabilidad: Ingresar el Valor de Venta de la Factura del Flete

DATOS COMPRAS INGRESOS SALIDAS DEVOLUC RESUMEN

Ilustración 18: Manual Excel paso 2 sin flete

Paso 3

[illegible]

Ilustración 19: Manual Excel paso 3 compras

- 1.- Una vez ingresado los comprobantes en la hoja **“COMPRAS”** se traslada de manera automática a la HOJA **“INGRESOS”** y este cuadro nos muestra el detalle de los productos **en unidades**
- 2- De la misma manera que en el cuadro anterior ahora nos muestra los importes de las compras en la misma hoja **“INGRESOS”**

Cuadro resumen de todas las compras registradas del 1ro al 28,30 y 31 de cada mes

Muestra las compras efectuadas de la HOJA "COMPRAS", el valor monetario.

No digite nada en este cuadro.

	VALOR DE LA COMPRA																														
	01.Ene	02.Ene	03.Ene	04.Ene	05.Ene	06.Ene	07.Ene	08.Ene	09.Ene	10.Ene	11.Ene	12.Ene	13.Ene	14.Ene	15.Ene	16.Ene	17.Ene	18.Ene	19.Ene	20.Ene	21.Ene	22.Ene	23.Ene	24.Ene	25.Ene	26.Ene	27.Ene	28.Ene	29.Ene	30.Ene	31.Ene
01.Ene	63.20	3,044.00	389.50	1,622.20	3,282.20	200.00	2,410.00	2,368.00	3,900.00	101.20	6,370.00	540.00	-	1,062.40	190.00	481.60	248.00	31.60	24.90												
02.Ene																															
03.Ene																															
04.Ene																															
05.Ene																															
06.Ene																															
07.Ene																															
08.Ene																															
09.Ene																															
10.Ene																															
11.Ene																															
12.Ene																															
13.Ene																															
14.Ene																															
15.Ene																															
16.Ene																															
17.Ene																															
18.Ene																															
19.Ene																															
20.Ene																															
21.Ene																															
22.Ene																															
23.Ene																															
24.Ene																															
25.Ene																															
26.Ene																															
27.Ene																															
28.Ene																															
29.Ene																															
30.Ene																															
31.Ene																															
	63.20	3,044.00	389.50	1,622.20	3,282.20	200.00	2,410.00	2,368.00	3,900.00	101.20	6,370.00	540.00	-	1,062.40	190.00	481.60	248.00	31.60	24.90												

DATOS	COMPRAS	INGRESOS	SALIDAS	DEVOLUC	RESUMEN
-------	---------	----------	---------	---------	---------

23,700.40

Ilustración 20: Manual Excel paso 3 ingresos

- Paso 4.-** En este cuadro el encargado del almacén deberá tener un resumen de las ventas diarias por producto.

En la hoja “**SALIDAS**” se debe ingresar el consolidado de todas las ventas del día e ingresar por producto de forma horizontal.

DIGITAR las ventas diarias por producto en forma horizontal.

		TOTAL SALIDA EN CAJAS																					
		MX 15W40 1/2 SP	MX 15W40 X 1/2 Bde	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	MX 15W40 1/4 Gal	
01.Ene		5.00	2.00	5.00	5.00	4.00	8.00	2.00	2.00	5.00	5.00	5.00	2.00	-	5.00	5.00	-	-	-	-	-	-	37.00
02.Ene																							42.00
03.Ene																							
04.Ene																							
05.Ene																							
06.Ene																							
07.Ene																							
08.Ene																							
09.Ene																							
10.Ene																							
11.Ene																							
12.Ene																							
13.Ene																							
14.Ene																							
15.Ene																							
16.Ene																							
17.Ene																							
18.Ene																							
19.Ene																							
20.Ene																							
21.Ene																							
22.Ene																							
23.Ene																							
24.Ene																							
25.Ene																							
26.Ene																							
27.Ene																							
28.Ene																							
29.Ene																							
30.Ene																							
31.Ene																							
		5.00	7.00	5.00	5.00	4.00	8.00	2.00	2.00	5.00	5.00	5.00	2.00	-	5.00	5.00	-	-	-	-	-	-	79.00

DATOS

COMPRAS

INGRESOS

SALIDAS

DEVOLUC

RESUMEN

MD MX 15W40 1-4 Gal

MD MX ESP 15W40 X 1-2 Bde

MD MX 15W40 1-4 Gal

MS 2000

...

Ilustración 21: Manual Excel paso 4

Paso 5.- Se ha realizado un ejemplo si la empresa tiene que realizar devoluciones de mercadería a su proveedor.

- El proveedor nos envía una nota de crédito, por las devoluciones de mercadería nota de crédito E001-2.

PERU MOBILE S.A.C. Cal. Daniel Alcides Carrion Nro. 585 Olayague (a 1 cuadra Javier Prado Oeste con Av. Brasil) Fecha de Emisión : 02/01/2019		NOTA DE CREDITO ELECTRONICA 20556106909 E001-2	
Documento que modifica: Factura Electrónica : FE01-258 Señor(es) : IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MU EIRL RUC : 20558256967 Tipo de Moneda : NUEVOS SOLES Motivo o Sustento : Por la devolución de mercadería			
DESCUENTO GLOBAL			
Cantidad	Descripción	Valor Unitario	
1	M-DELVAC MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	S/. 127.00	
1	MOBIL DELVAC MX 15W40 1/4 Gal	S/. 61.90	
2	MOBIL SPECIAL 25W50 1/4 Gal	S/. 106.20	
SON: TRESCIENTOS CUARENTA Y OCHO CON 22/100 SOLES			
e-mail: <input type="text"/> <input type="button" value="Enviar correo"/>		Valor Venta : S/. 295.10 ISC : S/. 0.00 IGV : S/. 53.12 Importe Total : S/. 348.22	
<input type="button" value="Descargar XML"/> <input type="button" value="Imprimir"/> <input type="button" value="Cerrar"/>			

Ilustración 22: Manual Excel paso 5 nota de crédito

- Ahora digitar los datos del comprobante de la Nota de Crédito en la HOJA “**DEVOLUCIONES**”, para retirar de nuestros almacenes como las unidades devueltas, el número de comprobante, fecha y total del comprobante (Sin IGV).

Digitar la N. Crédito para las devoluciones de mercadería.

1ro Ingresar Serie y Numero
NOTA DE CRÉDITO

2do Ingresar las
unidades a devolver

3ro Las cantidades
serán del PU de compra
"DATOS"

GUIA DE REM.		FECHA	FORMATO	CANT.	PESO	TOTAL FLETE	TOTAL PRODUCTO	CUADRE	
SERIE	N°							MONTO	FLETE
		02-Ene	MD MX 15W40 1/4 Gal		-	-	0		
			MD MX ESP 15W40 X 1/2 Bde	1.00	8	-	127		
			MD MX 15W40 1/4 Gal	1.00	1	-	61.9		
FACT. PROD.			MS 2000 5W30 1/4 Gal		-	-	0		
SERIE	N°		ME 25W50 1/4 Gal	2.00	2	-	106.2		
	001.4587	02-Ene	MS 1000 20W50 1/4 Gal		-	-	0		
			MDT 25W50 1 Bde		-	-	0		
FACT. FLETE			C 25W50 1 Bde		-	-	0		
SERIE	N°		C SAE 15W40 1 Bde		-	-	0		
		02-Ene	M HD 80W90 1/4 Gal		-	-	0		
			M HD 85W140 1/ Gal		-	-	0		
			MS M 4T 20W50 1/4 Gal		-	-	0		
			MATF 220 1/4 Gal		-	-	0		
			MDT 25W50 1/4 Gal		-	-	0		
			M 1 0W40 1 Gal		-	-	0		
			VLR 1 Gal		-	-	0		
			S HXS 20W50 1/4 Gal		-	-	0		
			RCR 5W 30 X 5 Lt		-	-	0		
			CM OIL 20W50 1/4 Gal		-	-	0		
			VH ATF 1/4 Gal		-	-	0		
				4.00	10.52	-	295.10		
						\$/.	-	\$/.	295.10

... COMPRAS INGRESOS **DEVOLUC** SALIDAS RESUMEN MD MX 15W40 1-4 Gal MD MX ESP 15W40 X 1-2

Ilustración 23: Manual Excel paso 5 devoluciones

3.- Una vez ingresada la nota crédito en la hoja **"Devoluciones"** estos datos se trasladarán de manera automática a la hoja **"INGRESOS"** y se corroborará lo ingresado. Estos datos estarán en negativo para las unidades.

Los datos ingresados de la HOJA
"DEVOLUCIONES" en unidades en negativo

No digite
nada en este
cuadro

	UNIDADES DEVUELTAS																	
	MD MX 15	MD MX ES	MD MX 15	MS 2000	S ME 25W50	MS 1000	2 MDT 25W5	C 25W50	1 C SAE 15	M HD 80W	M HD 85W	MS M 4T	2 MATF 220	MDT 25W5	M 10W40	VLR 1 Gal	S HXS 20W	RCR
02-Ene	-	-	1.00	-	1.00	-	2.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
00-Ene	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

...

COMPRAS

INGRESOS

DEVOLUC

SALIDAS

RESUMEN

MD MX 15W40 1-4 Gal

MD MX ESP 15W40 X 1-2 Bde

MD MX 15W40 1-4 Gal

MS 2000 5W30 1-4

Ilustración 24: Manual Excel paso 5 devoluciones unidades

4.- Una vez ingresada la nota crédito en la hoja **"Devoluciones"** estos datos se trasladarán de manera automática a la hoja **"INGRESOS"** y se corrobora lo ingresado. Este dato estará en negativo del valor del producto.

También puede desarrollar un inventario final de sus productos y cuanto de valor posee en existencias de una forma diaria semanal o mensual.



5.1.5 Según Términos legales.

Según normas SUNAT:

“Están obligados a la emisión de comprobantes de pago electrónicos los contribuyentes personas naturales o personas jurídicas que han sido designados como emisores electrónicos mediante Resolución de Superintendencia emitida por la SUNAT”.

“Los obligados contribuyentes que superen los 150 UIT de los años 2017 y 2018 tendrán que emitir comprobantes electrónicos”

$4150 \times 150 = \text{S/. } 622,500$ soles, este es el parámetro de **SUNAT**

Según el trabajo de investigación, el 60% de estas empresas emite comprobantes electrónicos (facturas-boletas de venta), ya que generan ventas en promedio de S/. 55,000 soles mensual y S/. 660,000 soles anuales.

Al emitir comprobantes electrónicos estas empresas tendrán que adquirir un sistema de kardex que controle los inventarios para que puedan facturar correctamente sus productos ya que pueden tener errores a la hora de facturar, porque la facturación electrónica no controla los productos existentes en almacén.

Solo cuando una empresa supera los 1500 UIT están obligados a llevar el registro de **“Inventario Permanente Valorado”** según SUNAT, se les recomienda obtener un sistema que controle los inventarios y así tener un mejor control de sus productos.

En el archivo Excel propuesto en esta investigación se podrá controlar los productos sin realizar gastos adicionales, ya que el manejo es rápido y sencillo. El costo del archivo Excel es de “0.00” soles, pero se requiere de 1 día de capacitación al personal o al contribuyente.

Análisis Financiero.

Según el análisis cualitativo, estas empresas por su mal manejo de inventarios tienen pérdidas como:

- Pérdidas o sustracción de mercadería (Sin control de inventario)
- Espacios inutilizados que generaría **ROTURA DE STOCK**, y clientes insatisfechos.
- Realizar pedidos innecesarios por duplicar los productos.

Con la implementación del manual de procedimientos de gestión de inventarios, se reducirá de forma significativa las pérdidas descritas y se obtendrá un mejor rendimiento de los mismos y ganancias.

CUENTAS POR BALANCE	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	SALDO PROMEDIO
Existencias	22,314.00	39,745.00	31,029.50

Costo de venta	593,010.00
----------------	------------

$$1.- \text{Ratio Rotacion de inventario} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}} = \frac{593,010.00}{31,029.50} = 19.11 \text{ veces}$$

Interpretación
Los inventarios rotan en 19 veces al año, esto se debe al tener poco stock que manejan

$$2.- \text{Rotacion de inventario(Dias)} = \frac{\text{Inventarios} \times 360}{\text{Costo de venta}} = \frac{31,029.50}{593,010.00} \times 360 = 18.84 \text{ días}$$

Los inventarios se compran en aproximadamente en 18.84 días y se abastece en ese periodo.
Al igual al ratio anterior nos muestra que se tiene poco stock y su tendencia es **Roturas de stock**.

Ilustración 28: rotación de inventario

CAPITULO 6

RESULTADOS Y ANÁLISIS

Encuesta

Estimado encuestado, ante todo agradecer su gentil colaboración, somos estudiantes de la carrera de contabilidad de la Universidad Tecnológica del Perú, estamos realizando una investigación sobre la gestión de inventarios que realizan las empresas comercializadoras de lubricantes, la cual tiene por objetivo proponer procedimientos de gestión de inventarios que se adecuen al giro de negocio de estas empresas, en tal sentido solicitamos su participación, respondiendo a las siguientes preguntas.

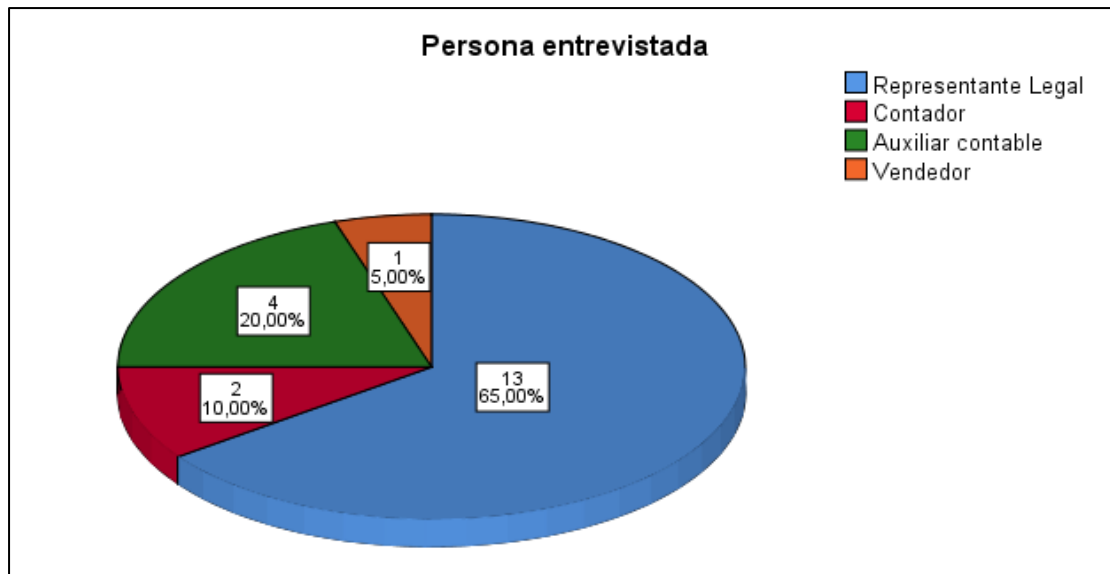
Persona entrevistada

Tabla 1: Persona Entrevistada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Representante Legal	13	65,0	65,0	65,0
	Contador	2	10,0	10,0	75,0
	Auxiliar contable	4	20,0	20,0	95,0
	Vendedor	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1: Persona entrevistada



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

De las empresas encuestadas, se entrevistó en un 65% a representantes legales, 10% a contadores, 20% a auxiliares contables y 5% a vendedores.

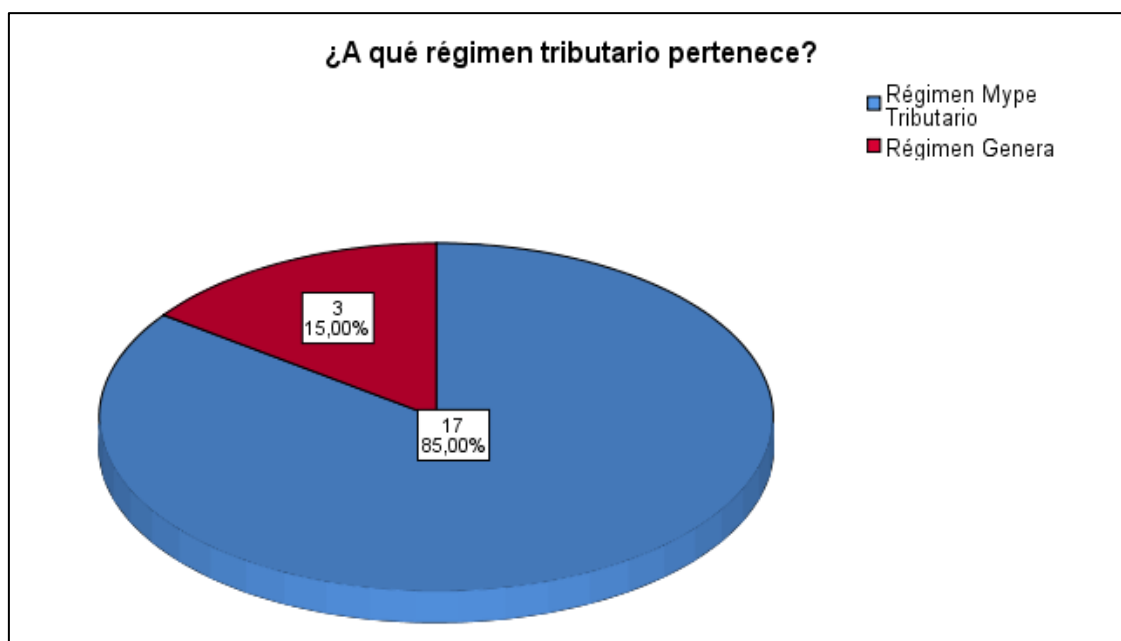
1. ¿A qué régimen tributario pertenece?

Tabla 2: Régimen tributario

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Régimen Mype Tributario	17	85,0	85,0	85,0
	Régimen General	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2: Régimen tributario



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 85% pertenece al régimen mype tributario y el 15% al régimen general.

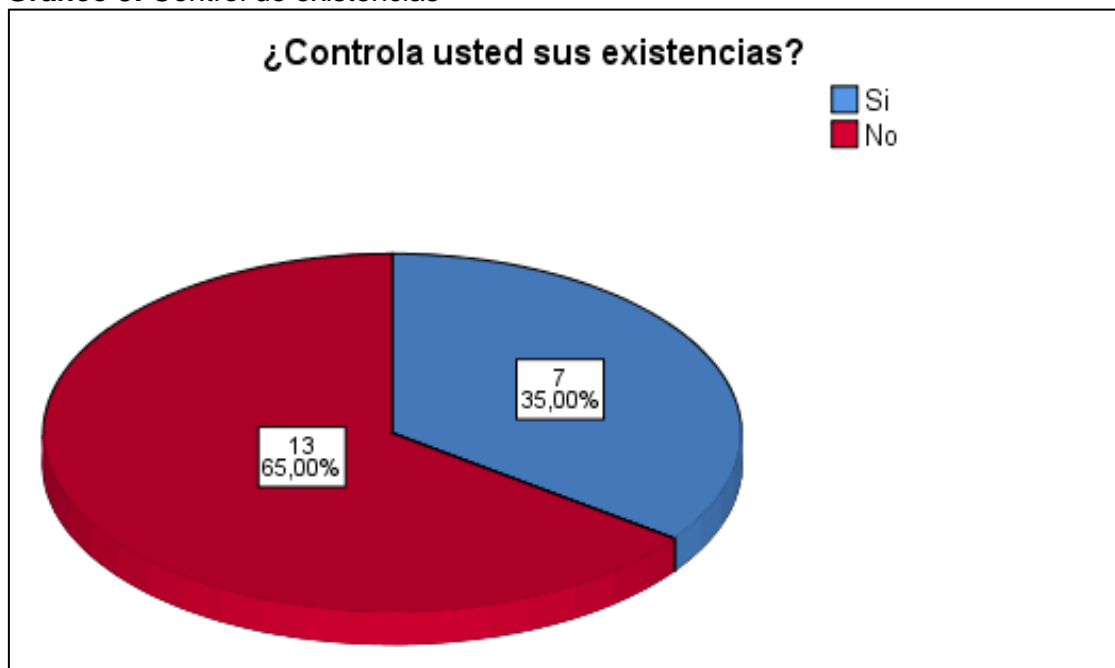
2. ¿Controla usted sus existencias?

Tabla 3: Control de existencias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	35,0	35,0	35,0
	No	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Control de existencias



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Las empresas encuestadas, el 35 % controla sus existencias y el 65% no las controlan.

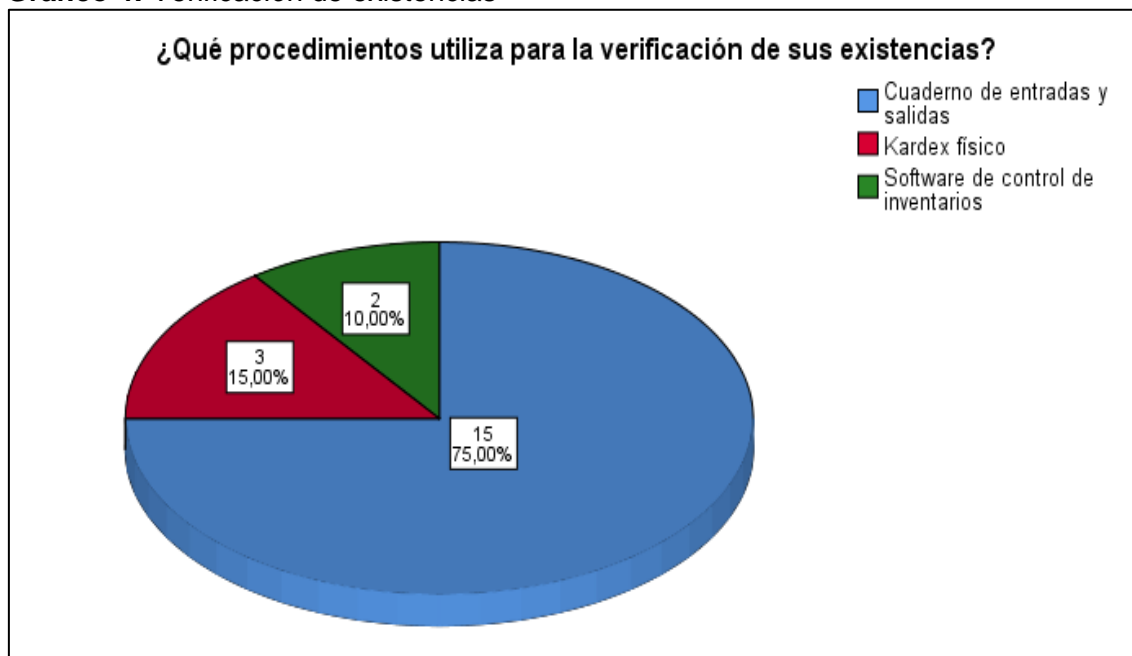
3. ¿Qué procedimientos utiliza para la verificación de sus existencias?

Tabla 4: Verificación de existencias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cuaderno de entradas y salidas	15	75,0	75,0	75,0
	Kardex físico	3	15,0	15,0	90,0
	Software de control de inventarios	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Verificación de existencias



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Los procedimientos que utilizan las empresas encuestadas para verificar sus existencias, en un 75 % utiliza un cuaderno de entradas y salidas, el 15% utiliza un kardex físico y el 10% utiliza software de control de inventarios.

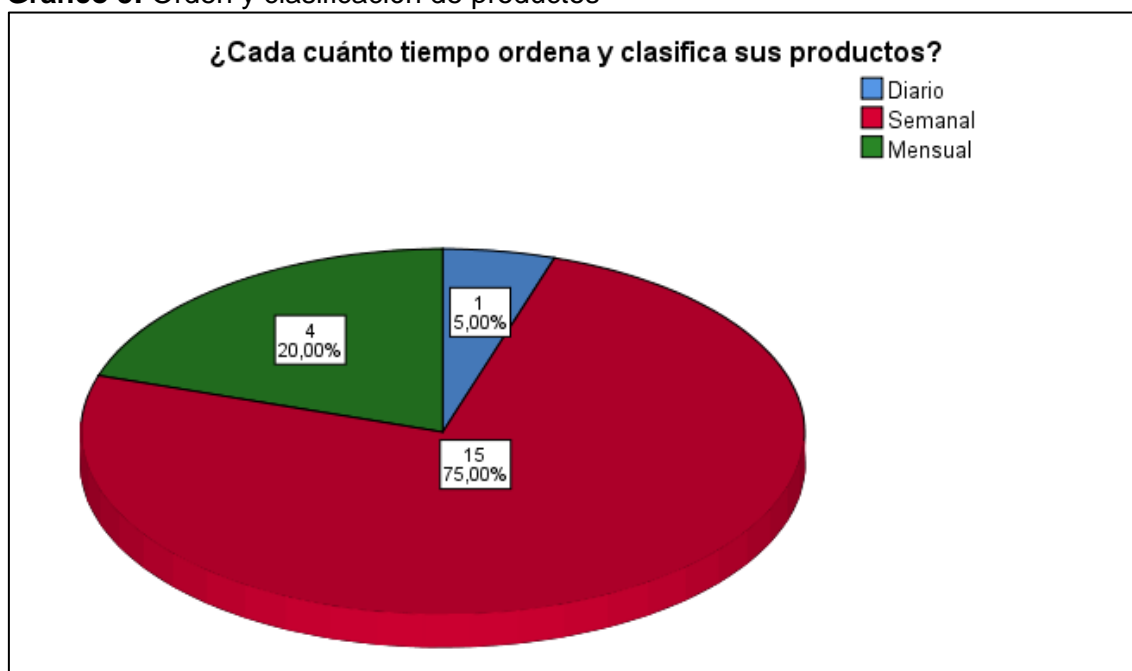
4. ¿Cada cuánto tiempo ordena y clasifica sus productos?

Tabla 5: Orden y clasificación de productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Diario	1	5,0	5,0	5,0
	Semanal	15	75,0	75,0	80,0
	Mensual	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5: Orden y clasificación de productos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Del total de las empresas encuestadas, el 5% ordena y clasifica sus productos diariamente, el 75% lo hace semanalmente y el 20% lo hace mensualmente.

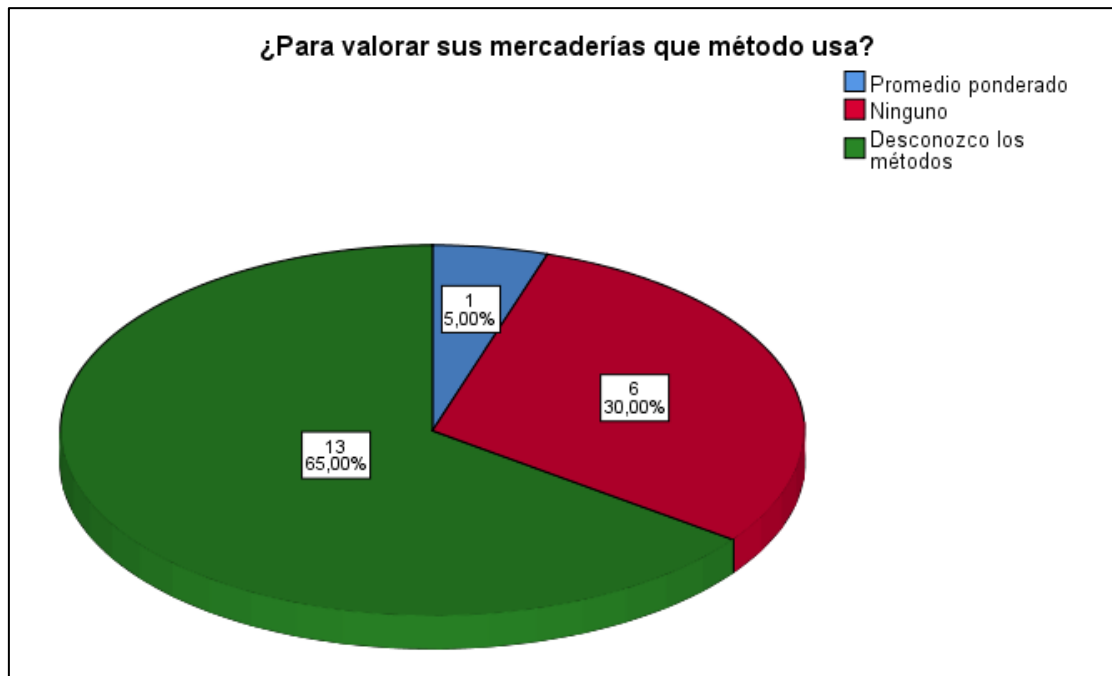
5. ¿Para valorar sus mercaderías que método usa?

Tabla 6: Método de valorización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Promedio ponderado	1	5,0	5,0	5,0
	Ninguno	6	30,0	30,0	35,0
	Desconozco los métodos	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6: Método de valorización



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Estas empresas para valorar sus mercaderías, el 5% usa el método promedio ponderado, el 30% no usa ningún método, y el 65% desconoce los métodos de valuación de existencias.

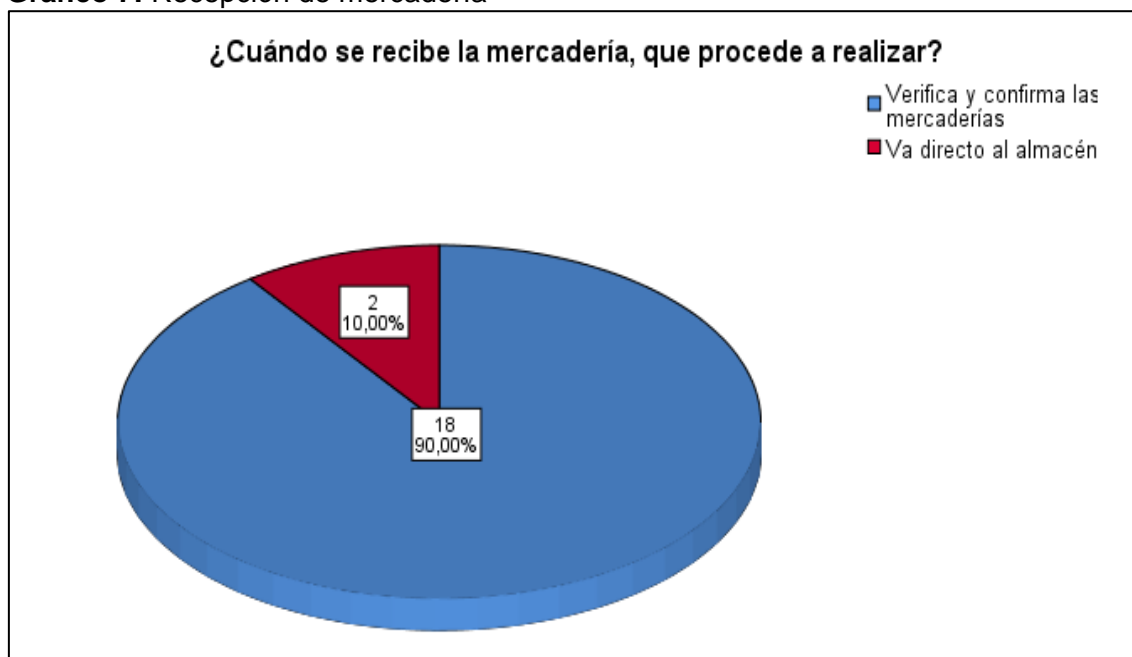
6. ¿Cuándo se recibe la mercadería, que procede a realizar?

Tabla 7: Recepción de mercadería

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Verifica y confirma las mercaderías	18	90,0	90,0	90,0
	Va directo al almacén	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7: Recepción de mercadería



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas al momento de recibir la mercadería de sus proveedores, el 90% procede a verificar y confirmar la cantidad y el estado de las mismas y el 10% solo las recibe y las lleva directo al almacén.

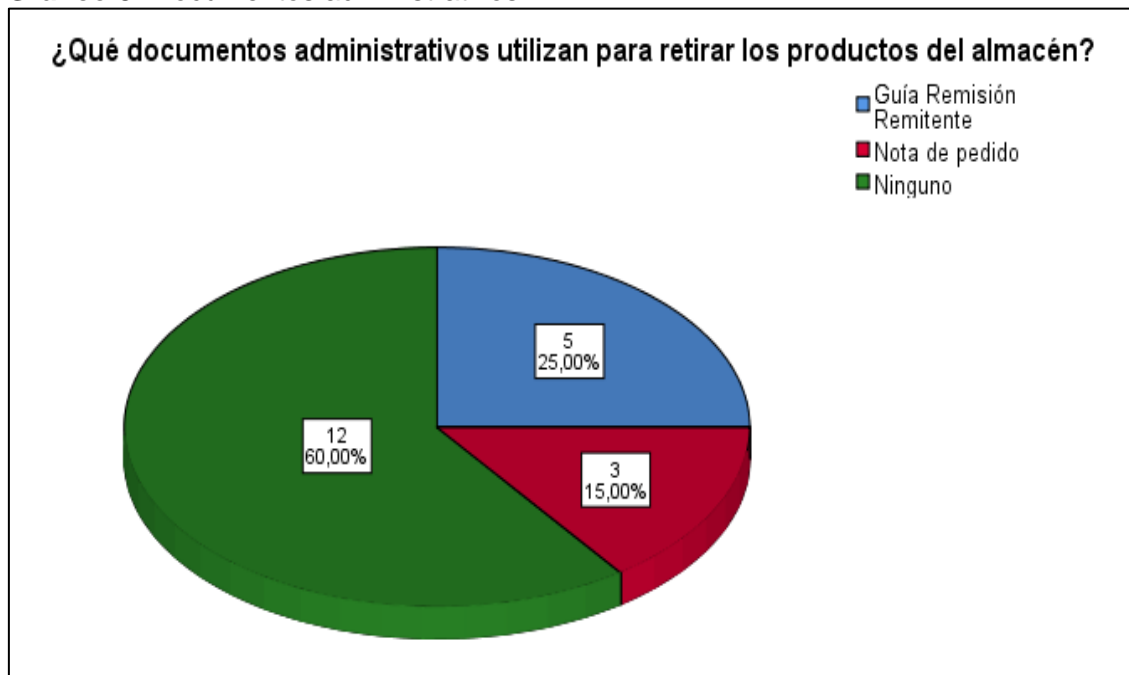
7. ¿Qué documentos administrativos utilizan para retirar los productos del almacén?

Tabla 8: Documentos administrativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Guía Remisión Remitente	5	25,0	25,0	25,0
	Nota de pedido	3	15,0	15,0	40,0
	Ninguno	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 8: Documentos administrativos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Las empresas encuestadas, al momento de retirar los productos del almacén para su venta, el 25% usa como documento administrativo guía de remisión remitente, el 15% usa nota de pedido y el 60% no usa ningún documento administrativo.

8. ¿Cree usted que, para demostrar la existencia física de sus inventarios, se debe efectuar revisiones en forma periódica?

Tabla 9: Revisiones periódicas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9: Revisiones periódicas



Interpretación:

De las empresas encuestadas en su totalidad con un 100% creen que, para demostrar la existencia física de sus inventarios, se debe efectuar revisiones en forma periódica.

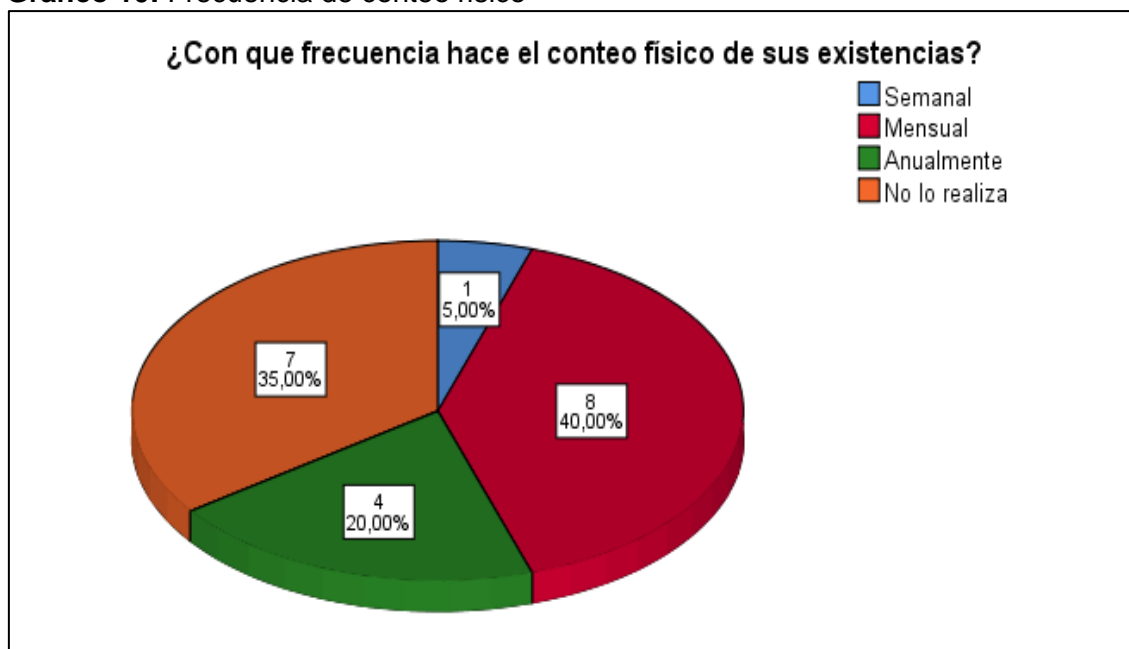
9. ¿Con que frecuencia hace el conteo físico de sus existencias?

Tabla 10: Frecuencia de conteo físico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Semanal	1	5,0	5,0	5,0
	Mensual	8	40,0	40,0	45,0
	Anualmente	4	20,0	20,0	65,0
	No lo realiza	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10: Frecuencia de conteo físico



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 5% hace el conteo físico de sus existencias semanalmente, el 40% lo hace mensualmente, el 20% lo hace anualmente y el 35% no realiza conteos físicos de sus existencias.

10. ¿La persona encargada del manejo de las existencias, que grado de educación tiene?

Tabla 11: Grado de educación del encargado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Secundaria completa	11	55,0	55,0	55,0
	Superior Instituto - Técnico	7	35,0	35,0	90,0
	Curso Técnico - CEPRO	1	5,0	5,0	95,0
	Educación superior universitario	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11: Grado de educación del encargado



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, la persona encargada del manejo de las existencias, en un 55% tiene el grado de educación secundaria completa, el 35% superior instituto – técnico, el 5% curso técnico – CEPRO y el 5% cuenta con educación superior universitario.

11. ¿Utiliza algún manual de procedimientos para el control de sus existencias?

Tabla 12: Manual de procedimientos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	1	5,0	5,0	5,0
	No	19	95,0	95,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 12: Manual de procedimientos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 5% utiliza un manual de procedimientos para el control de sus existencias y en su mayoría con un 95% no utiliza un manual.

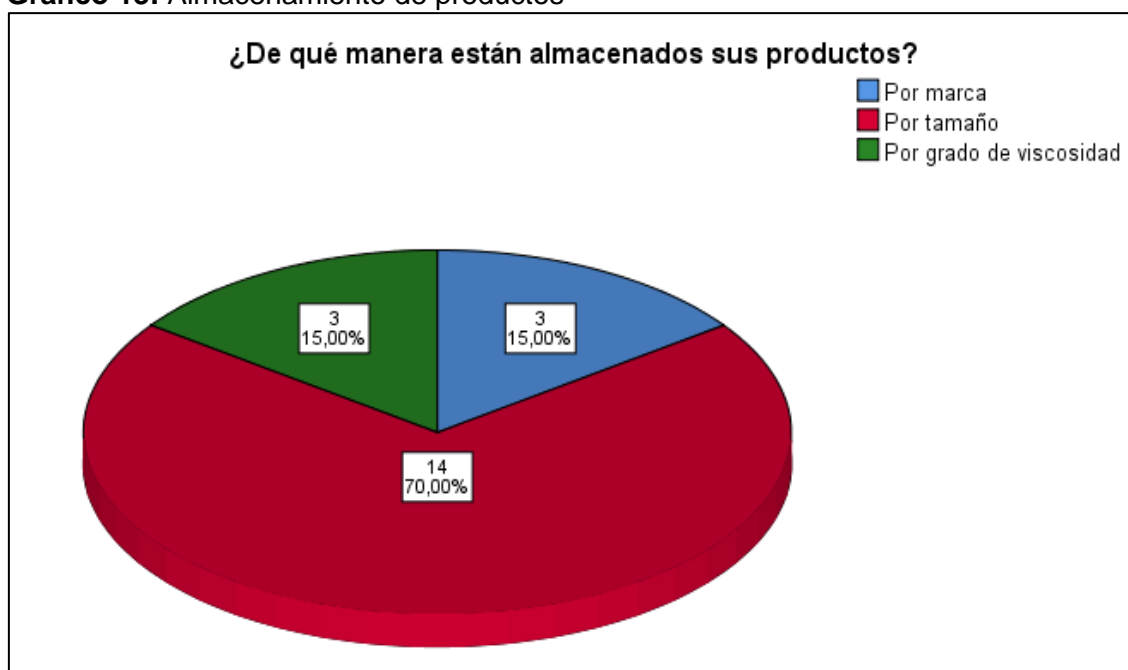
12. ¿De qué manera están almacenados sus productos?

Tabla 13: Almacenamiento de productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Por marca	3	15,0	15,0	15,0
	Por tamaño	14	70,0	70,0	85,0
	Por grado de viscosidad	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13: Almacenamiento de productos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, la manera en la que almacenan sus productos, en un 15% lo hacen por marca, el 70% lo hace por tamaño y el 15% lo hace por el grado de viscosidad.

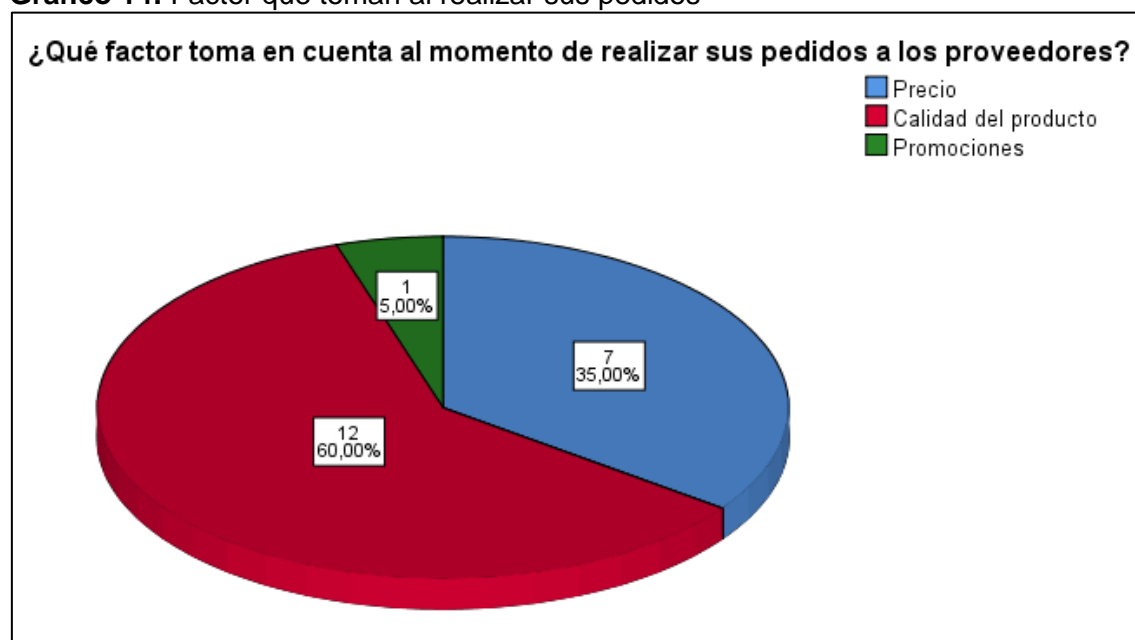
13. ¿Qué factor toma en cuenta al momento de realizar sus pedidos a los proveedores?

Tabla 14: Factor que toman al realizar sus pedidos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Precio	7	35,0	35,0	35,0
	Calidad del producto	12	60,0	60,0	95,0
	Promociones	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14: Factor que toman al realizar sus pedidos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el factor que toman en cuenta al momento de realizar sus pedidos a los proveedores, el 35% lo hace por el precio, el 60% lo hace por la calidad del producto y el 5% lo hace por las promociones que se les ofrece.

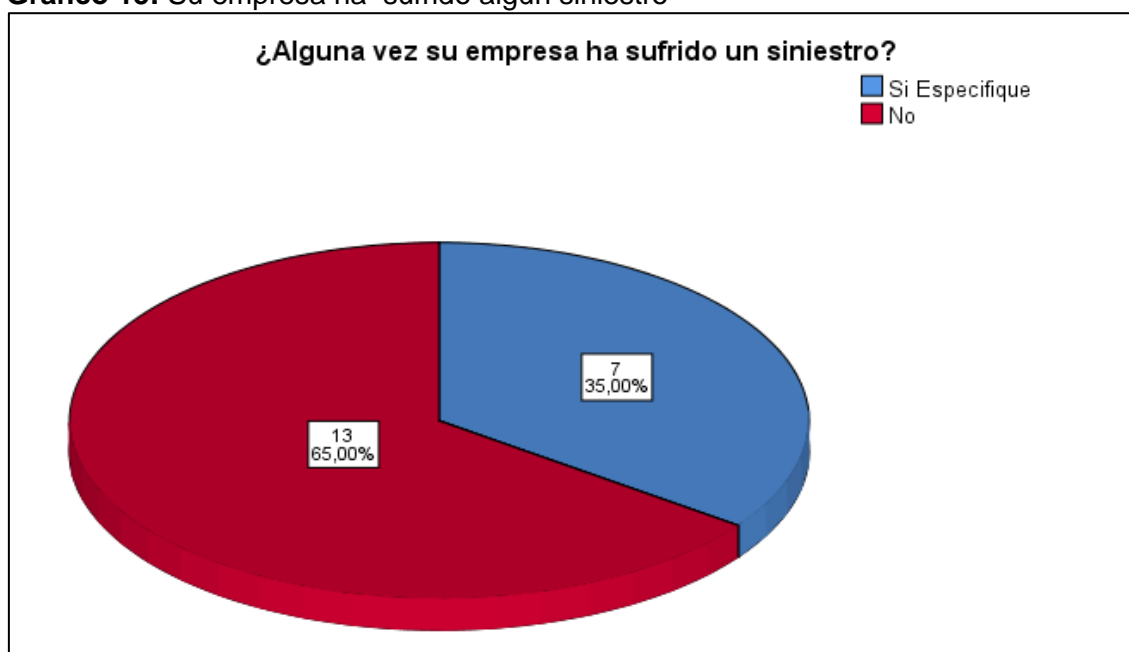
14. ¿Alguna vez su empresa ha sufrido un siniestro?

Tabla 15: Su empresa ha sufrido algún siniestro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	35,0	35,0	35,0
	Especifique				
	No	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15: Su empresa ha sufrido algún siniestro



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 35% sufrió un siniestro entre incendio y robo (interno y externo), y el 65% no sufrió un siniestro.

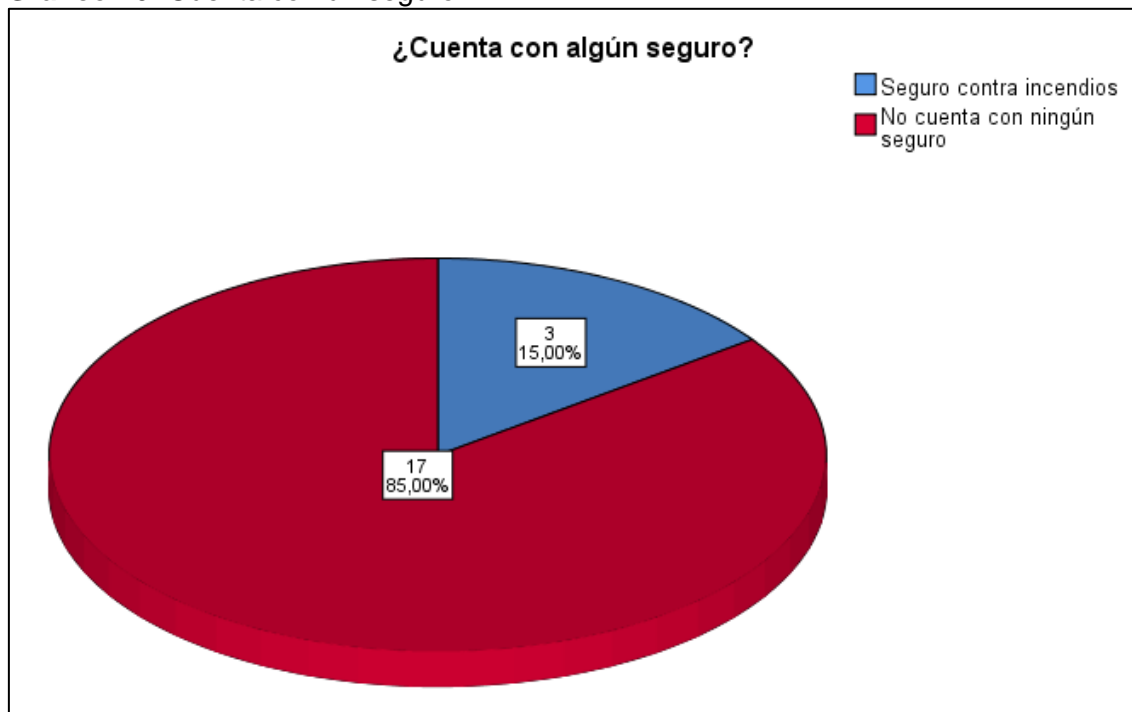
15. ¿Cuenta con algún seguro?

Tabla 16: Cuenta con un seguro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Seguro contra incendios	3	15,0	15,0	15,0
	No cuenta con ningún seguro	17	85,0	85,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 16: Cuenta con un seguro



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 15% cuenta con seguro contra incendios y en su mayoría con un 85% no cuenta con un seguro.

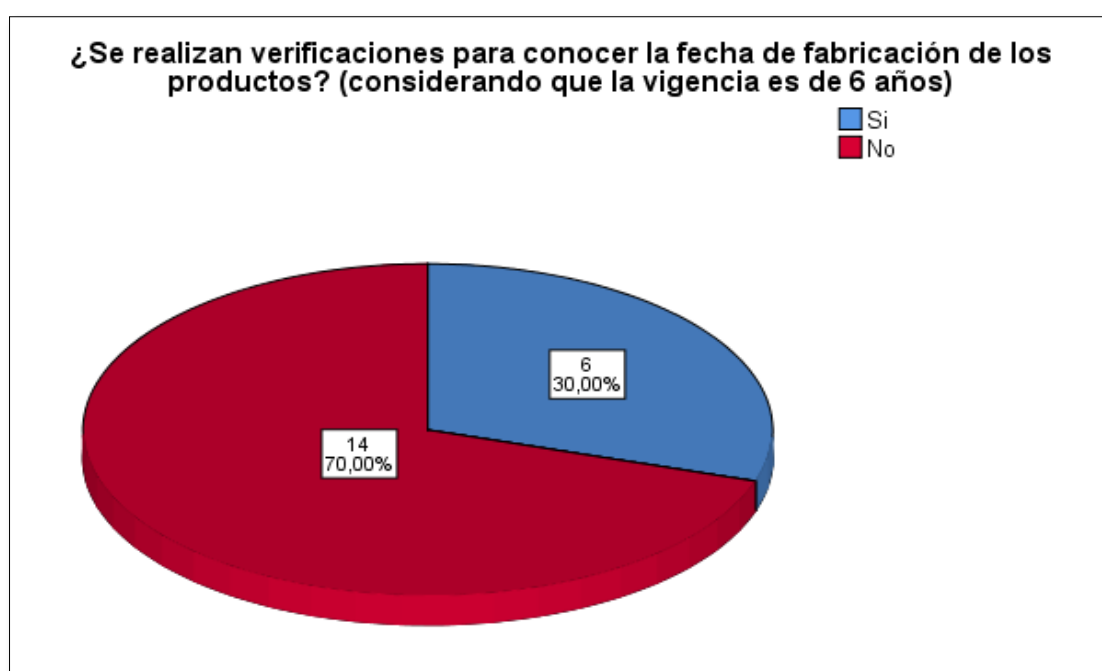
16. ¿Se realizan verificaciones para conocer la fecha de fabricación de los productos? (considerando que la vigencia es de 6 años)

Tabla 17: Verificación de fecha de fabricación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	30,0	30,0	30,0
	No	14	70,0	70,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17: Verificación de fecha de fabricación



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 30% realiza verificaciones para conocer la fecha de fabricación de sus productos, y en su mayoría con 70% no realiza esta verificación.

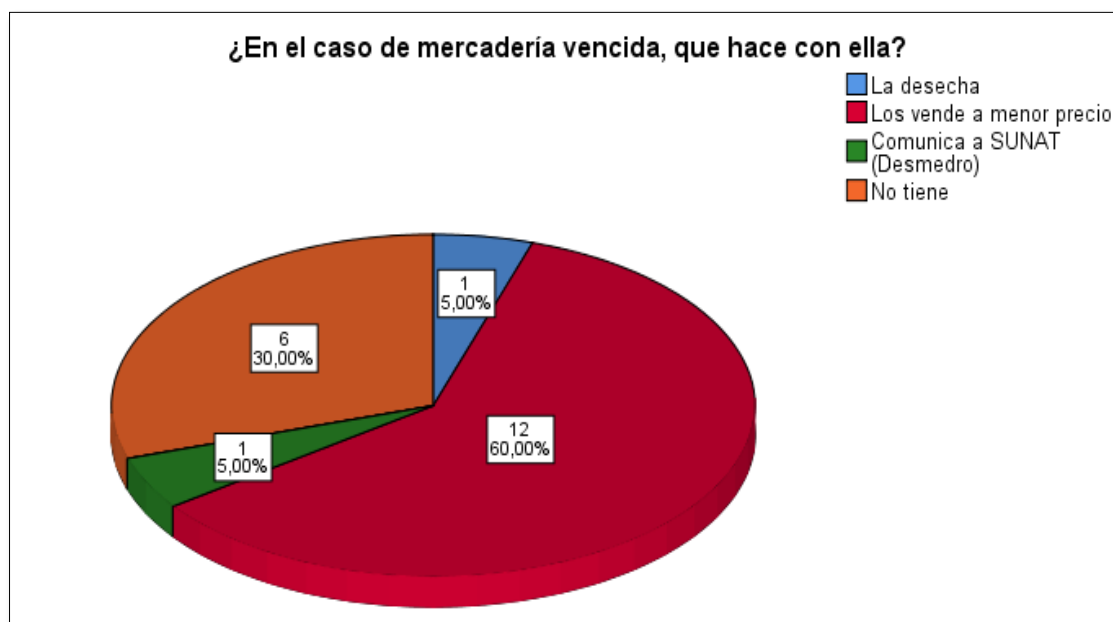
17. ¿En el caso de mercadería vencida, que hace con ella?

Tabla 18: Vencimiento de mercadería

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	La desecha	1	5,0	5,0	5,0
	Los vende a menor precio	12	60,0	60,0	65,0
	Comunica a SUNAT(Desmedro)	1	5,0	5,0	70,0
	No tiene	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 18: Vencimiento de mercadería



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, en caso de tener mercadería vencida, el 5% la desecha, el 60% la vende a menor precio, el 5% lo comunica a SUNAT (desmedro) siguiendo los procedimientos debidos y el 30% manifiesta que no tiene mercadería vencida.

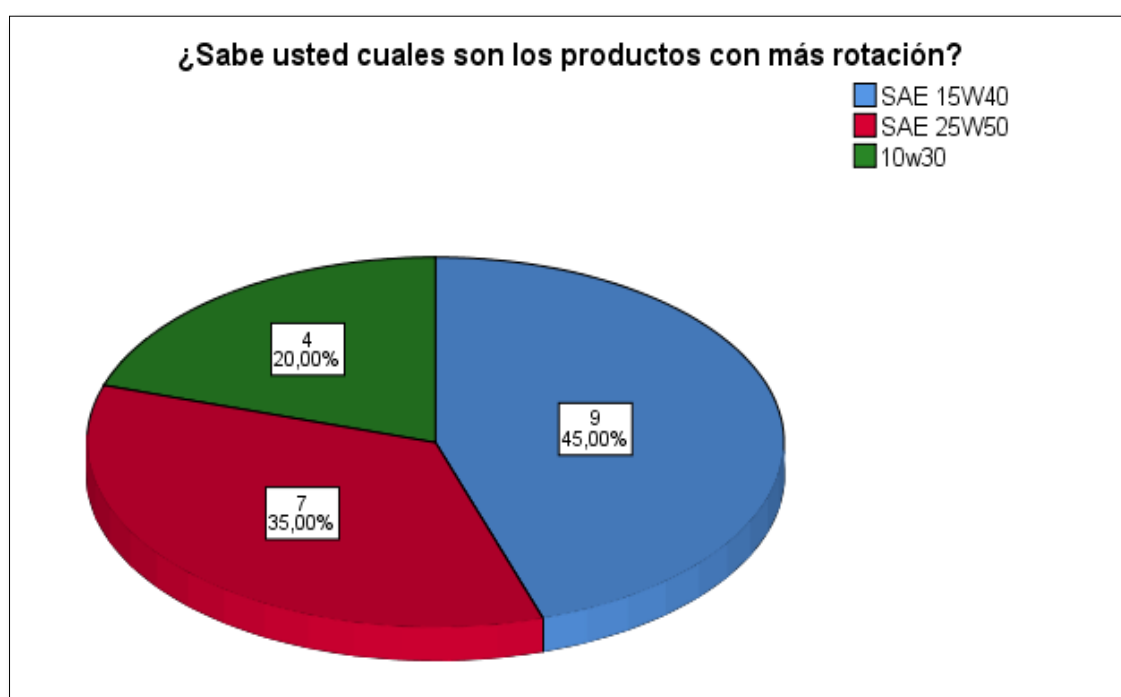
18. ¿Sabe usted cuales son los productos con más rotación?

Tabla 19: Productos con más rotación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SAE 15W40	9	45,0	45,0	45,0
	SAE 25W50	7	35,0	35,0	80,0
	10w30	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 19: Productos con más rotación



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, los productos que tienen más rotación son en un 45% el SAE 15W40, en un 35% el SAE 25W50 y en un 20% el 10w30.

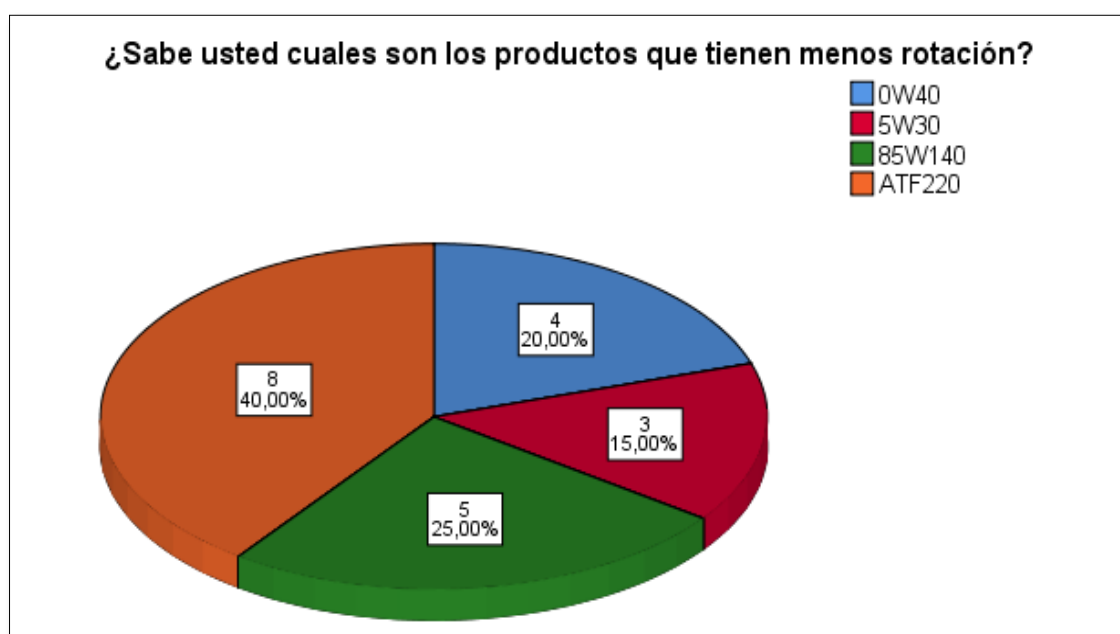
19. ¿Sabe usted cuales son los productos que tienen menos rotación?

Tabla 20: Productos con menos rotación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	0W40	4	20,0	20,0	20,0
	5W30	3	15,0	15,0	35,0
	85W140	5	25,0	25,0	60,0
	ATF220	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 20: Productos con menos rotación



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Los productos de las empresas encuestadas que tienen poca rotación, son en un 20% el 0W40, en un 15% el 5W30, en un 25% el 85W140 y en un 40% el ATF220.

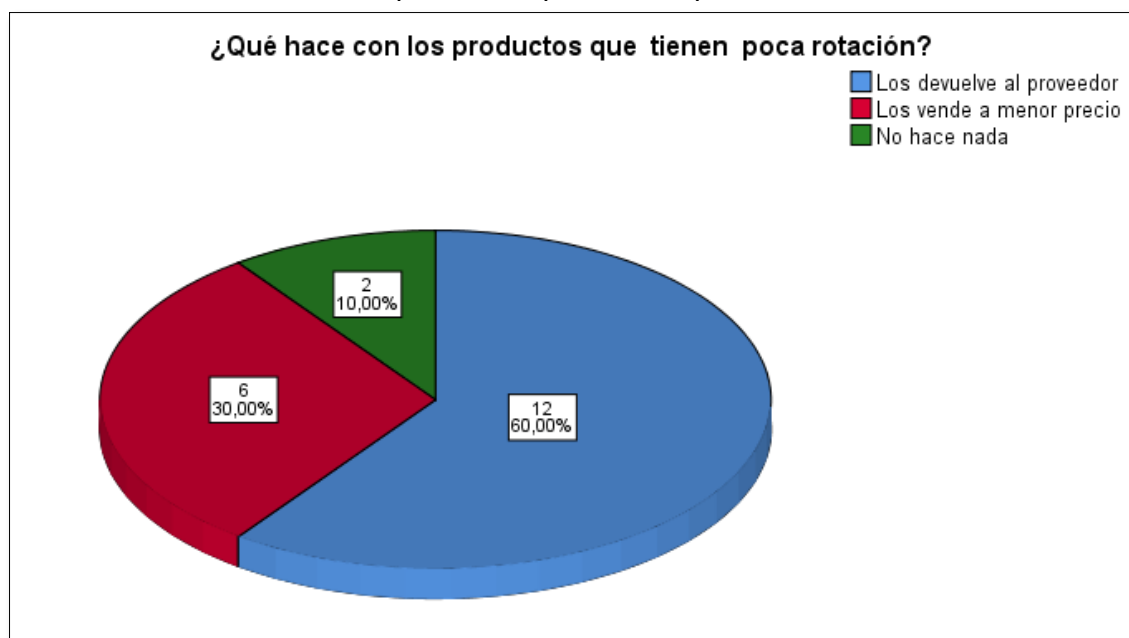
20. ¿Qué hace con los productos que tienen poca rotación?

Tabla 21: Qué hace con los productos que tienen poca rotación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Los devuelve al proveedor	12	60,0	60,0	60,0
	Los vende a menor precio	6	30,0	30,0	90,0
	No hace nada	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 21: Qué hace con los productos que tienen poca rotación



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Lo que hacen las empresas encuestadas cuando tienen productos que tienen poca rotación, el 60% los devuelve al proveedor, el 30% los vende a menor precio y el 10% no hace nada con estos productos.

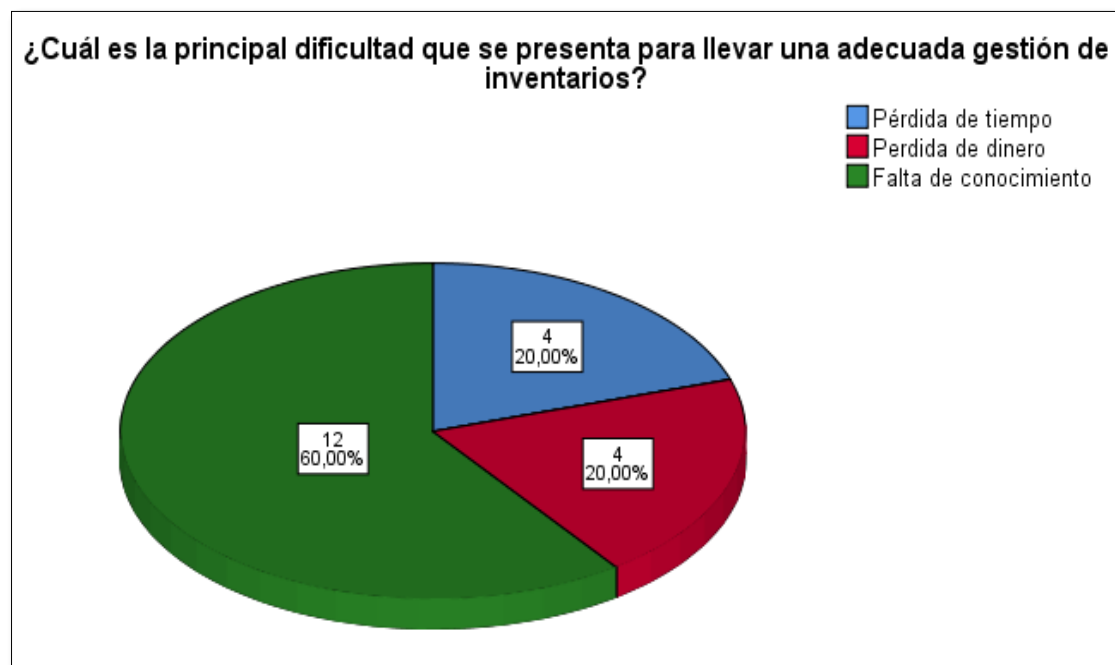
21. ¿Cuál es la principal dificultad que se presenta para llevar una adecuada gestión de inventarios?

Tabla 22: Dificultad de gestión de inventarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pérdida de tiempo	4	20,0	20,0	20,0
	Perdida de dinero	4	20,0	20,0	40,0
	Falta de conocimiento	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 22: Dificultad de gestión de inventarios



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

La principal dificultad que presentan las empresas encuestadas para llevar una adecuada gestión de inventarios, es en un 20% porque les parece que se pierde mucho tiempo, el 20% porque piensan que se tiene que invertir mucho dinero y el 60% no lo hace por falta de conocimiento.

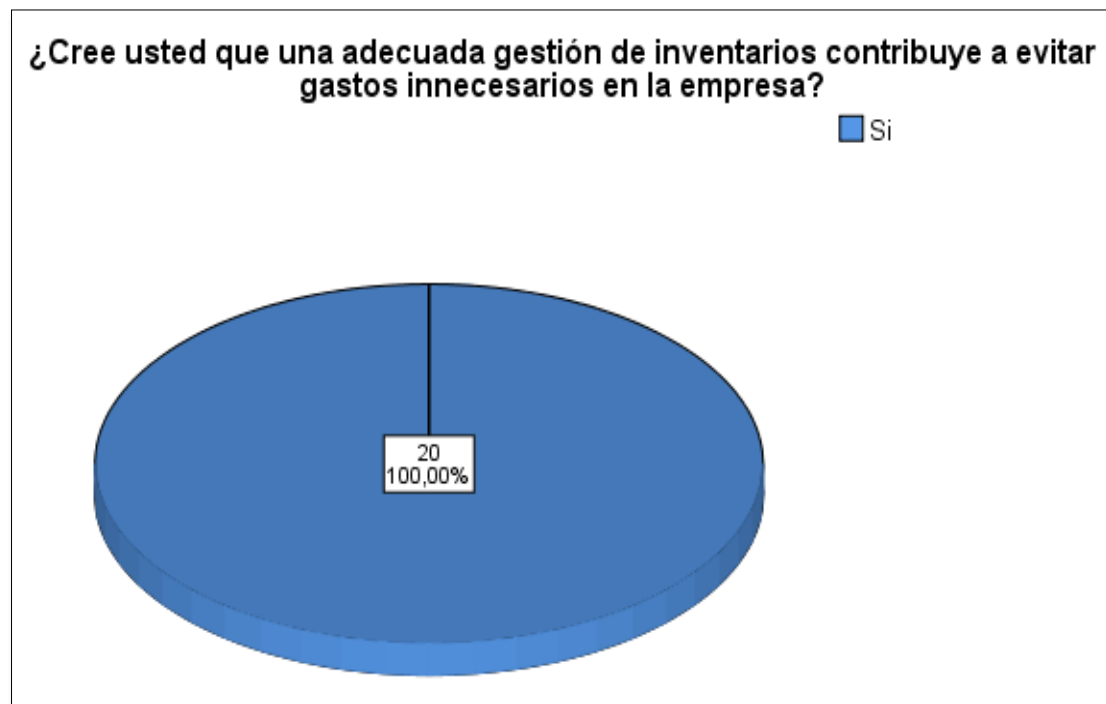
22. ¿Cree usted que una adecuada gestión de inventarios contribuye a evitar gastos innecesarios en la empresa?

Tabla 23: Adecuada gestión de inventarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 23: Adecuada gestión de inventarios



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Las empresas encuestadas, en su totalidad con un 100% creen que una adecuada gestión de inventarios contribuye a evitar gastos innecesarios en sus empresas.

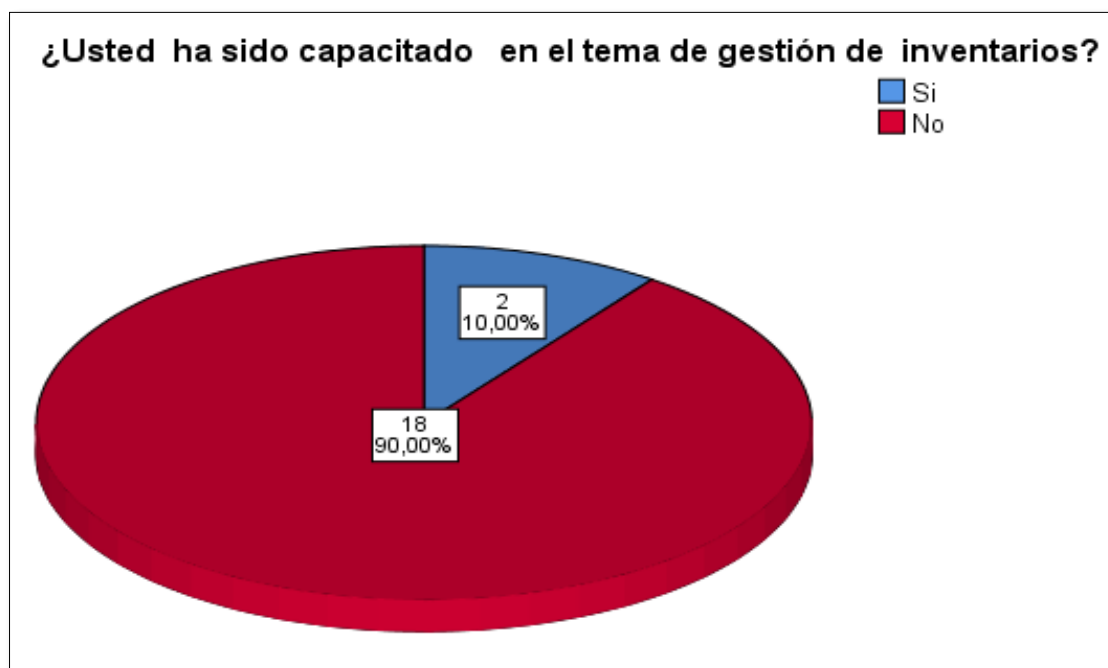
23. ¿Usted ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios?

Tabla 24: Ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	2	10,0	10,0	10,0
	No	18	90,0	90,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 24: Ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 10% ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios y el 90% no ha sido capacitado.

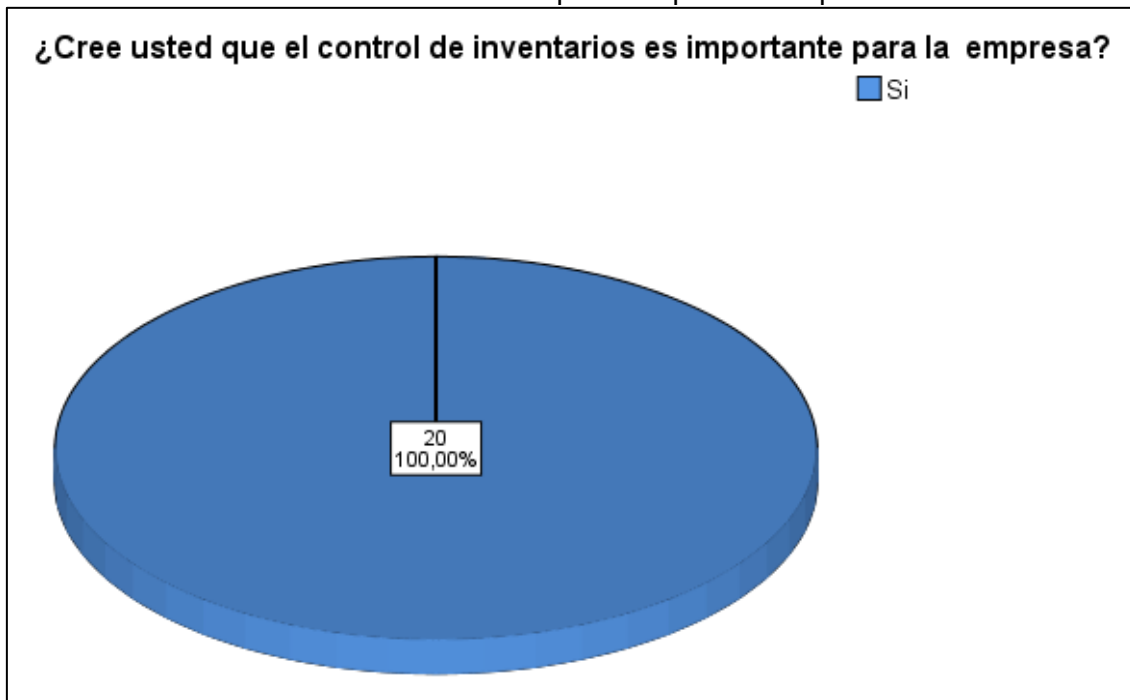
24. ¿Cree usted que el control de inventarios es importante para la empresa?

Tabla 25: El control de inventarios es importante para la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 25: El control de inventarios es importante para la empresa



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Las empresas encuestadas, en su totalidad con un 100% creen que el control de inventarios es importante para su empresa.

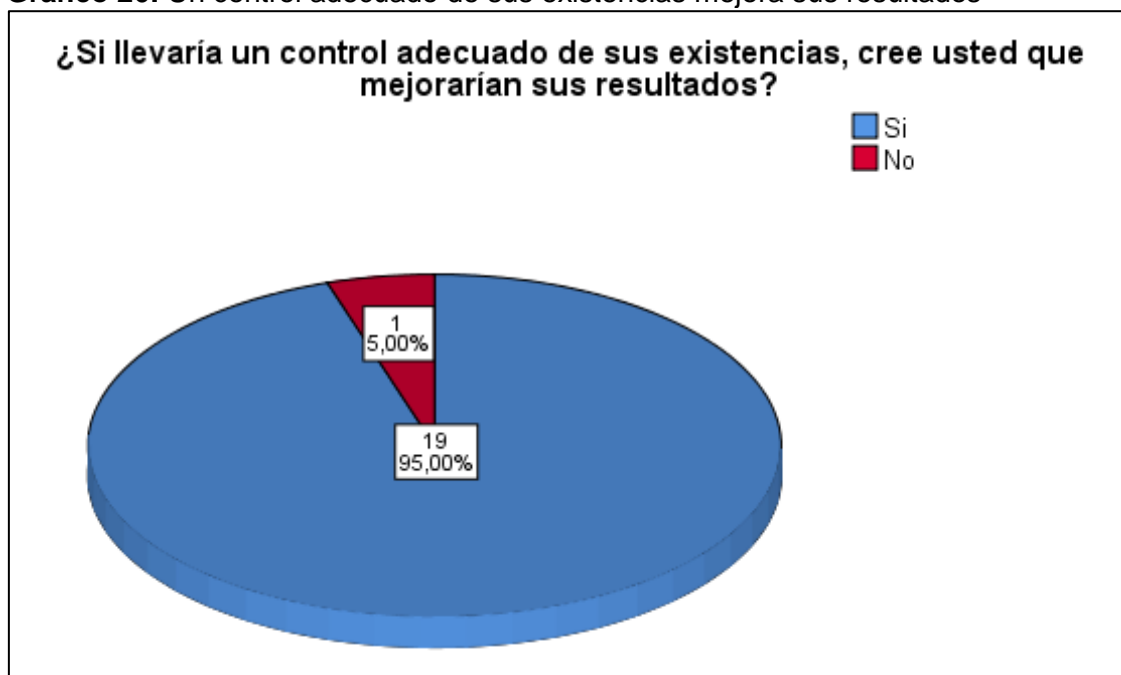
25. ¿Si llevaría un control adecuado de sus existencias, cree usted que mejorarían sus resultados?

Tabla 26: Un control adecuado de sus existencias mejora sus resultados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	19	95,0	95,0	95,0
	No	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 26: Un control adecuado de sus existencias mejora sus resultados



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, el 95% si piensa que llevando un control adecuado de sus existencias pueden mejorar sus resultados y el 5 % dijo que no.

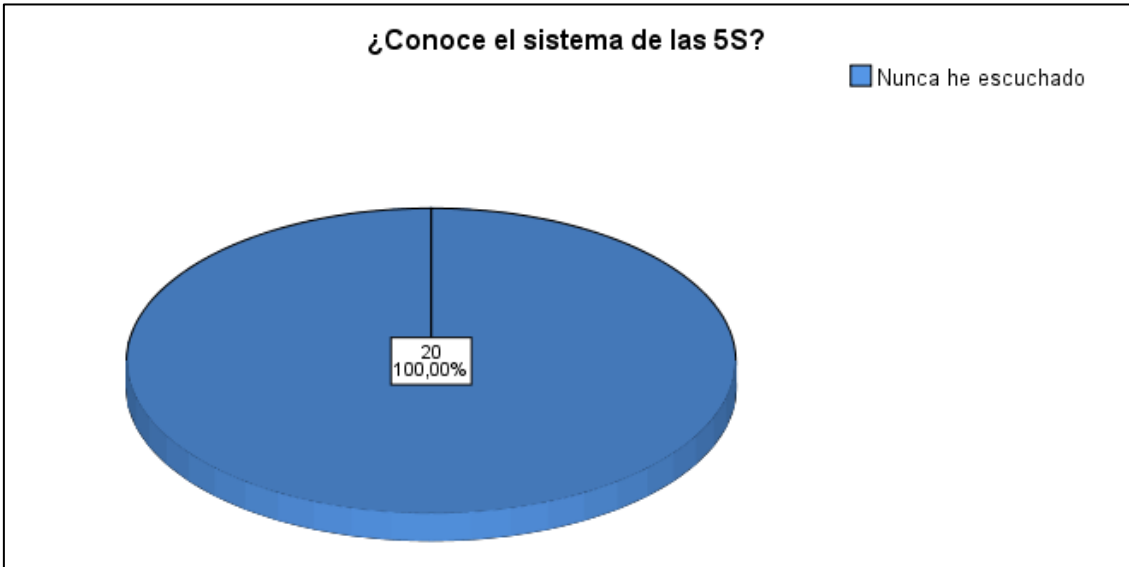
26. ¿Conoce el sistema de las 5S?

Tabla 27: Sistema de las 5S

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca he escuchado	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 27: Sistema de las 5S



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, en su totalidad con un 100% no conocen el sistema de las 5S.

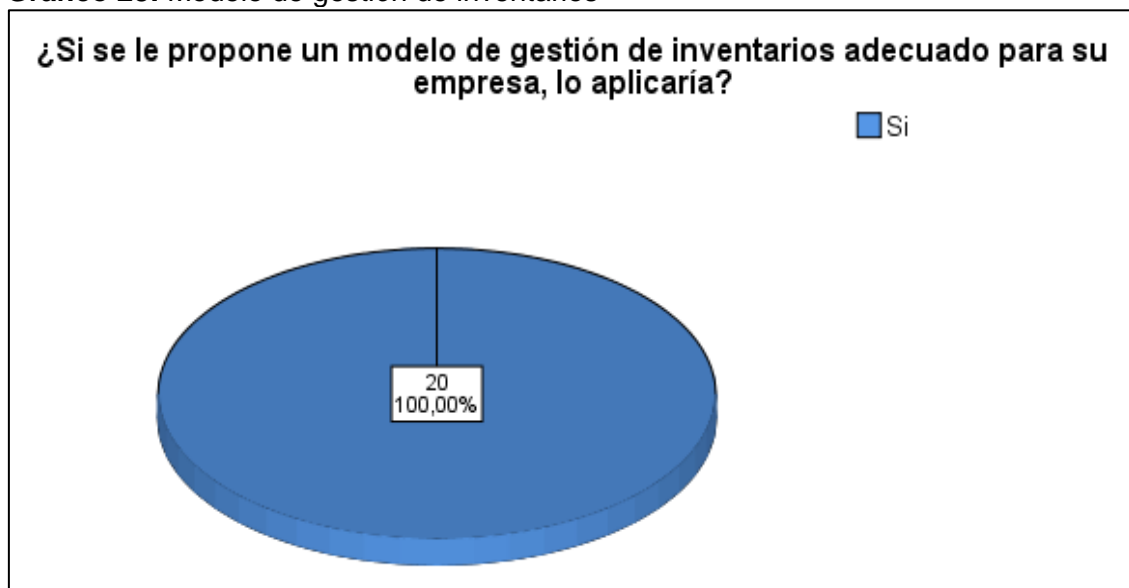
27. ¿Si se le propone un modelo de gestión de inventarios adecuado para su empresa, lo aplicaría?

Tabla 28: Modelo de gestión de inventarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 28: Modelo de gestión de inventarios



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, en su totalidad un 100% si aplicarían la propuesta de un modelo de gestión de inventarios.

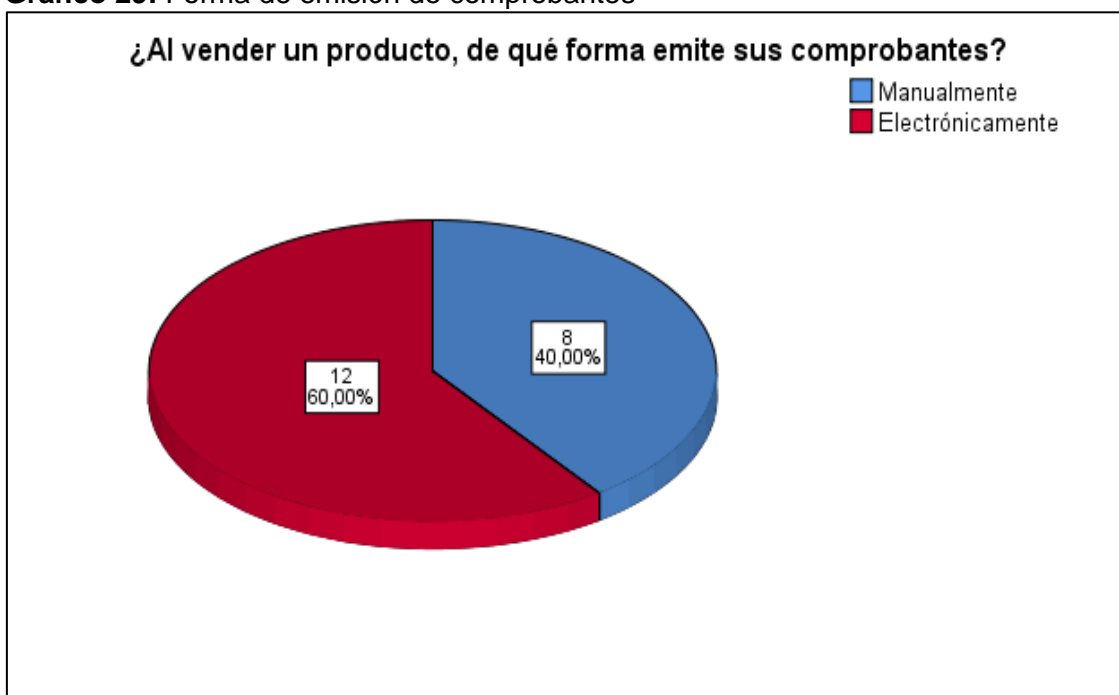
28. ¿Al vender un producto, de qué forma emite sus comprobantes?

Tabla 29: Forma de emisión de comprobantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Manualmente	8	40,0	40,0	40,0
	Electrónicamente	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 29: Forma de emisión de comprobantes



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, cuando vende un producto el 40% emite sus comprobantes manualmente y el 60% lo hace electrónicamente.

29. ¿La empresa genera utilidad o pérdida?

Tabla 30: La empresa genera utilidad o pérdida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Utilidad	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 30: La empresa genera utilidad o pérdida



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

De las empresas encuestadas, en su totalidad con un 100% obtienen utilidades.

Análisis de resultados.

Una vez realizada la encuesta y obteniendo los resultados de estas, se puede decir que en su gran mayoría las empresas comercializadoras de lubricantes, no aplican procedimientos de gestión de inventarios, ya que gran parte de estas empresas son manejadas por los representantes legales que en este caso son los propietarios de las mismas, el manejo que tienen sobre sus existencias es básicamente de los conocimientos que han ganado con los años manejando sus existencias pero que ellos reconocen que no son los adecuados, esto les genera que en muchas ocasiones no puedan cubrir la demanda al no tener mercadería, generando que dejen de percibir ingresos

Otro punto que se manifiesta es que al no tener sus almacenes en orden sus productos están almacenados de forma incorrecta, ni ellos mismos saben que cantidad de productos y cuáles son los que están en su almacén, esto genera que tengan productos caducos, en mal estado y que tengan mucha cantidad de productos que rotan poco, lo que les ocasiona pérdidas ya que estos productos ya no podrán ser vendidos al valor con el que en realidad se deberían de vender.

Con lo mencionado se demuestra que se pueden incrementar las ventas aplicando estos procedimientos, y que pueden disminuir las pérdidas por lo productos que no se controlan.

Se les hizo la pregunta si aplicarían procedimientos de gestión de inventarios el total de los encuestados respondió a que sí los aplicarían, pero que en muchos de los casos la causa de no realizarlos, es porque no están en la posibilidad de invertir dinero y por falta de conocimiento.

CONCLUSIONES

- Las empresas comercializadoras de lubricantes en Andrés Avelino Cáceres no cuentan con procedimientos de gestión de inventarios, ya que la persona encargada del manejo de sus productos, no los controla, originando que no puedan saber con exactitud lo que está en el almacén y al momento de realizar los pedidos a sus proveedores piden lo que ellos creen conveniente, esa es la causa por la cual en muchas ocasiones no puedan cubrir la demanda y tienen mercancía en exceso que rota poco.
- El mal manejo de sus inventarios, provoca que dejen de percibir ingresos y por ende tengan menos utilidad, al momento que el cliente llega a la empresa y no cuentan con el producto que solicita, esto genera que dejen de vender y crean desconfianza en los clientes en ese momento y a futuro.
- De acuerdo a los problemas que se encontraron, se desarrolló la propuesta con el fin de ayudar a estas empresas para que puedan tener una buena gestión de inventarios, mejorar el proceso y el registro de inventarios de los productos y que conozcan con precisión el número de productos y el valorizado de los mismos, la utilización de estos procedimientos hará que mejoren sus resultados económicos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que las empresas comercializadoras de lubricantes en Andrés Avelino Cáceres apliquen procedimientos de gestión de inventarios para que consigan tener una planificación más certera en sus compras.
- Se recomienda poner en práctica el sistema de mejora continua de las 5S (Seleccionar, ordenar, limpiar, estandarizar, mantener) con esto se optimizará el almacén.
- Se recomienda tener una persona encargada de los inventarios, y que sepa del manejo del mismo, con el fin de tener actualizado el sistema de Excel que se desarrolló en la propuesta, así se conocerá el registro de inventarios con precisión, el número de productos y el valorizado de los mismos para que haya una mejora en estas empresas.

ANEXOS

EMPRESAS ENCUESTADAS

N°	EMPRESAS DE LUBRICANTES
1	R& L DISTRIBUIDORA GENERAL EIRL
2	REPRESENTACIONES GENERALES DAFFO
3	L &M DISTRIBUCIONES Y REPRESENTACIONES
4	LUBRICENTRO DANIEL SAC
5	LUBEMEBU SAC
6	IMFRED AQP EIRL
7	LUBRI BATERIAS SAN GABRIEL SRL
8	LUBRI GLOBAL EIRL
9	SERVICIOS MULTIPLES FONDA SCRL
10	SERVICENTRO EL ESTANQUE SAC
11	IMPORTADORA Y SERVICIOS SAN GABRIEL MJ EIRL
12	MULTISERVICIOS MALDONADO S.R.L.
13	ASV INTERMOTOS EIRL
14	PARTS E.I.R.L.
15	M.C.COMBUSTIBLES E.I.R.L.
16	LUBRIMOTORS DEL PERU E.I.R.L.
17	COMERCIALIZADORA EL MANOLITO S.C.R.L.
18	MULTISERVICIOS RODRICH S.A.C.
19	BIENES Y SERVICIOS FAJEGU & EG S.A.C.
20	COMERCIALIZADORA DE COMBUSTIBLES Y FERRETERIA KHALEB S.A.C.

ENCUESTA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

Estimado encuestado, ante todo agradecer su gentil colaboración, somos estudiantes de la carrera de contabilidad de la Universidad Tecnológica del Perú, estamos realizando una investigación sobre la gestión de inventarios que realizan las empresas comercializadoras de lubricantes, la cual tiene por objetivo proponer procedimientos de gestión de inventarios que se adecuen al giro de negocio de estas empresas, en tal sentido solicitamos su participación, respondiendo a las siguientes preguntas.

Persona entrevistada:

- a) Representante legal
- b) Contador
- c) Auxiliar contable
- d) Vendedor

Responda con una "X" la alternativa que considera correcta:

- 1. ¿A qué régimen tributario pertenece?**
 - a) Régimen Especial de Renta
 - b) Régimen Mype Tributario
 - c) Régimen General

- 2. ¿Controla usted sus existencias?**
 - a) Si
 - b) No
- 3. ¿Qué procedimientos utiliza para la verificación de sus existencias?**
 - a) Cuaderno de entradas y salidas
 - b) Kardex físico
 - c) Kardex físico valorado
 - d) Software de control de inventarios

- 4. ¿Cada cuánto tiempo ordena y clasifica sus productos?**
 - a) Diario
 - b) Semanal
 - c) Mensual
 - d) Anual
- 5. ¿Para valorar sus mercaderías que método usa?**
 - a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS)
 - b) Promedio ponderado
 - c) Ninguno

- d) Desconozco los métodos
- 6. ¿Cuándo se recibe la mercadería, que procede a realizar?**
- a) Verifica y confirma las mercaderías
 - b) Va directo al almacén
- 7. ¿Qué documentos administrativos utilizan para retirar los productos del almacén?**
- a) Factura, Boleta venta
 - b) Guía Remisión Remitente
 - c) Nota de pedido
 - d) Ninguno
- 8. ¿Cree usted que, para demostrar la existencia física de sus inventarios, se debe efectuar revisiones en forma periódica?**
- a) Si
 - b) No
 - c) No sabe, no opina
- 9. ¿Con que frecuencia hace el conteo físico de sus existencias?**
- a) Semanal
 - b) Mensual
 - c) Anualmente
 - d) No lo realiza
- 10. ¿La persona encargada del manejo de las existencias, que grado de educación tiene?**
- a) Secundaria completa
 - b) Superior Instituto - Técnico
 - c) Curso Técnico - CEPRO
 - d) Educación superior universitario
- 11. ¿Utiliza algún manual de procedimientos para el control de sus existencias?**
- a) Si
 - b) No
- 12. ¿De qué manera están almacenados sus productos?**
- a) Por marca
 - b) Por tamaño
 - c) Por grado de viscosidad
 - d) Ninguno

13. ¿Qué factor toma en cuenta al momento de realizar sus pedidos a los proveedores?

- a) Precio
- b) Calidad del producto
- c) Promociones
- d) Ninguno

14. ¿Alguna vez su empresa ha sufrido un siniestro?

- a) Si
Especifique.....
- b) No

15. ¿Cuenta con algún seguro?

- a) Seguro contra robos
- b) Seguro contra incendios
- c) Seguro de responsabilidad civil
- d) No cuenta con ningún seguro

16. ¿Se realizan verificaciones para conocer la fecha de fabricación de los productos? (considerando que la vigencia es de 6 años)

- a) Si
- b) No

17. ¿En el caso de mercadería vencida, que hace con ella?

- a) La desecha
- b) Los vende a menor precio
- c) Comunica a SUNAT(Desmedro)
- d) No tiene

18. ¿Sabe usted cuales son los productos con más rotación?

- a) SAE 15W40
- b) SAE 25W50
- c) 10w30
- d) 20W50

19. ¿Sabe Usted cuales son los productos que tienen menos rotación?

- a) 0W40
- b) 5W30
- c) 85W190
- d) ATF

- 20. ¿Qué hace con los productos que tienen poca rotación?**
- a) Los devuelve al proveedor
 - b) Los vende a menor precio
 - c) No hace nada
- 21. ¿Cuál es la principal dificultad que se presenta para llevar una adecuada gestión de inventarios?**
- a) Pérdida de tiempo
 - b) Pérdida de dinero
 - c) Falta de conocimiento
- 22. ¿Cree Usted que una adecuada gestión de inventarios contribuye a evitar gastos innecesarios en la empresa?**
- a) Si
 - b) No
- 23. ¿Usted ha sido capacitado en el tema de gestión de inventarios?**
- a) Si
 - b) No
- 24. ¿Cree usted que el control de inventarios es importante para la empresa?**
- a) Si
 - b) No
 - c) No sabe, no opina
- 25. ¿Si llevaría un control adecuado de sus existencias, cree usted que mejorarían sus resultados?**
- a) Si
 - b) No
 - c) No sabe, no opina
- 26. ¿Conoce el sistema de las 5S?**
- a) Si
 - b) No
 - c) Nunca he escuchado
- 27. ¿Si se le propone un modelo de gestión de inventarios adecuado para su empresa, lo aplicaría?**
- a) Si
 - b) No
 - c) No sabe, no opina

28. ¿Al vender un producto, de qué forma emite sus comprobantes?

- a) Manualmente
- b) Electrónicamente

29. ¿La empresa genera utilidad o pérdida?

- a) Utilidad
- b) Perdida

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACHING, Cesar. «Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia.» 19. Lima:: Prociencia y cultura SA, 2013.
- AGUILAR, Henry. «Análisis práctico de las NIIF.» 36. Lima:: Entrelineas SRL, 2017.
- APAZA, Mario. Adopción y aplicación de las normas internacionales de información financiera: NIIF. NIC. CINIIF. SIC. Instituto Pacífico, 2015.
- CAJO, Juan, y Juan ÁLVAREZ. Manual Práctico de las NIIF. Breña: Instituto Pacífico S.A.C., 2016.
- CASANOVAS, August. «Logística Integral.» 35. Barcelona:: Profit Editorial, 2011.
- CEGARRA, José. Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A., 2011.
- CHACÓN , José. «Control de inventario de lubricantes para la estación de servicios de texun S.A de Babahoyo.» Babahoyo, 2017.
- CHUQUIPIONDO, Hermilio. «Gestión de la cadena de suministro.» 115. LIMA:: EMPRESA EDITORA MACRO EIRL, 2016.
- ESCUADERO, José. «Técnicas de almacén.» 28. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A., 2015.
- FERNANDEZ, Antonia. «Gestión de Inventarios.» 15. MÁLAGA:: IC-EDITORIAL, 2017.
- FERRIN, Arturo. «Gestión de Stock en la logística de Almacenes. 3ra Edición.» 52. Madrid: Fundación Confemetal, 2015.
- GACETA JURÍDICA. «Régimen Normativo Contable.» 45. Lima: Gaceta Juridica S.A., 2016.
- GUERRERO, Humberto. «Inventarios Manejo y Control.» 142. México: Ecoe Ediciones , 2013.
- HEIZER , Jay, y Barry RENDER. Principios de Administración de Operaciones. México D.F. : Pearson Educación de Mexico S.A. de C.V., 2009.
- HERNÁNDEZ, Roberto. Metodología de la investigación. México D.F.: Interamericana Editores, S.A. De C.V, 2014.

- HORNGREN, Charles, Walter HARRISON, y Linda BAMBER. «Contabilidad Quinta Edición.» 355. México: Pearson Educación de México S.A., 2013.
- HUAYAN, Luz. «El proceso de gestión del inventario y la mejora de la situación económica, financiera en la empresa Ferretera S.A.C. Trujillo 2014.» Trujillo, 2014.
- JIMÉNEZ, José. «Contabilidad Financiera.» 189. Madrid: Pearson educación S.A., 2013.
- LAVERIANO, Willian. «Importancia del control de inventarios en la empresa.» Actualidad Empresarial, 2012: 22.
- LEÓN, Esteban. «Contabilidad financiera intermedia.» 234. Lima: Universidad del Pacífico, 2014.
- LIR, Reglamento. «Legislación tributaria.» 465-498-499. Lima: Jurista editores, 2016.
- MALLO, Carlos, y Antonio PULIDO. «Contabilidad Financiera Un Enfoque Actual.» 156. Madrid: Lerning Paraninfo S.A., 2012.
- MATUTE, Victor. «Contabilidad General Teoría y Practica.» 33. Lima: Editora & Distribuidora MAVIPA S.A.C., 2016.
- MEZA, Mario. PCGE y NIIF aplicados a sectores económicos. Lima: Pacífico Editores S.A.C. , 2015.
- MONTES, Javier. «Gestion de Inventarios.» 45. España:: Elearning S.L, 2014.
- NOBLES, Tracie. «Contabilidad de Horngren.» 215. Bogotá: Pearson Educacion de Colombia, 2017.
- PACO, Meldy. «Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) en la EMPRESA MORAN DISTRIBUCIONES S.A. de la Ciudad de Arequipa, 2015.» Arequipa, 2015.
- SÁEZ, Ángel, Antonio FERNÁNDEZ, y Gerardo GUTIÉRREZ. «Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión.» Madrid: Impresos y Revistas S.A., 2014.
- SOTO, Carlos. «Contabilidad siglo XXI.» 111. Bogotá: Ecoe Editores S.A., 2010.
- TUO LIR. «Legislación tributaria.» 381-408. Lima: Jurista Editores, 2016.
- UDOLKIN, Sergey. «Contabilidad de costos y de gestión.» 58-59. Lima, 2015.